

BANK SPÓŁDZIELCZY

ŚWIAT BANKOWOŚCI SPÓŁDZIELCZEJ
NR 3/605 LIPIEC-WRZESIEŃ 2022
ISSN 2719-4515

Równowaga
i wsparcie
rozmowa z
Janem
Grzeńskim
s. 5



W CO ZAINWESTOWAĆ
finansową nadwyżkę? s. 40

WARTO STAWIAĆ
NA SPORT,
robiąc to na różne sposoby s. 8

SPRAWDZENI LIDERZY NA NIEPEWNE CZASY

Inflacja, spowolnienie, recesja, podwyżki cen gazu, energii, paliwa.... Codziennie o tym słyszymy. Codziennie to odczuwamy, kupując towary w sklepach, tankując na stacjach benzynowych i płacąc rachunki. Wydajemy więcej, dostajemy mniej. Chciałoby się napisać, choć to trochę trywialne, że lepiej już było...

Nadciągający kryzys – pisze nasz stały felietonista Michał Jurek w publikacji „Powtórka z rozrywki czy nowy, wspaniały świat?” – powiązany przede wszystkim z zaburzeniami na rynku surowców energetycznych i z wysoką inflacją, będzie czymś, czego większość obywateli – zwłaszcza z krajów wysoko rozwiniętych – nie miała nigdy okazji doświadczyć.

To czasy dla mądrych, sprawdzonych, doświadczonych i utalentowanych liderów. Właśnie teraz ich potrzebujemy najbardziej nie tylko w rządach, organizacjach międzynarodowych i korporacjach. Potrzebujemy ich w bankach.

Spółdzielcza Grupa Bankowa już dokonała wyborów. W czerwcu akcjonariusze wybrali nowy skład Rady Nadzorczej SGB-Banku SA, a we wrześniu uczestnicy Zgromadzenia Prezesów powołali nową Radę Zrzeszenia. Polecam rozmowę naszego magazynu z Janem Grzeskiem, nowym przewodniczącym Rady Nadzorczej SGB-Banku:

Musimy przetrwać złe czasy w dobrej kondycji i we wspólnocie, nie tracąc z pola widzenia klientów i ich potrzeb. Wykorzystać każdą rynkową niszę. Tworzyć warunki do rozwoju swoim pracownikom. Utrzymywać relacje z klientami na niezmiennie wysokim poziomie, pamiętając, że jedną z naszych głównych ról jest wspieranie rozwoju lokalnych społeczności. I nie dać się kryzysowi, który będzie nam bardzo silnie dokuczał. – mówi m.in. prezes Jan Grzesiek.

Warto stawiać na naturalnych liderów, podobnie jak warto inwestować w sport. Nie mam na myśli wyłącznie aktywności sportowej. Dziś popularne dyscypliny sportowe, jak bieganie, jogging czy jazda na rowerze może uprawiać praktycznie każdy. Wiele dekad temu wielkie marki dostrzegły potencjał sportu. Sportowcy to współcześni gladiatorzy, bohaterowie naszych czasów. Świetnie opisał to Siddhartha Mukherjee, amerykański onkolog i pisarz w swej książce pt. „Cesarz wszech chorób. Biografia raka”.

Banki Spółdzielcze również mocno inwestują w sport, głównie ten lokalny. Banki chętnie sponsorują drużyny ze swojego rejonu. Warto to robić, podkreślając w ten sposób szczególną więź łączącą bank z lokalną społecznością – pisze Robert Azembski w swoim tekście poświęconym sponsoringowi sportowemu.

Uzupełnieniem artykułu są wywiady z wybitnymi sportowcami: Karoliną Nają i Piotrem Liskiem. Oboje są ambasadorami lokal-



nych banków spółdzielczych. Pani Karolina promuje Poznański Bank Spółdzielczy, pan Piotr – swój lokalny Bank Spółdzielczy Duszniki.

Warto zacytować naszego najlepszego tyczkarza, medalistę Mistrzostw Świata, Piotra Liska: *Pierwszy raz nasze ścieżki skrzyżowały się w 2014 roku, kiedy byłem jeszcze początkującym zawodnikiem. Już wtedy pojawiło się konkretne wsparcie – jeszcze wtedy drobne, ale dla mnie już bardzo istotne. Podkreślmy, że otrzymałem tę pomoc jako sportowiec, który nie miał jeszcze żadnych osiągnięć. Ktoś mi zaufał, ktoś widział w tym sens* – mówi w rozmowie z redaktorem Rafałem Łopką.

Z wizerunku sportowców korzystają też banki spółdzielcze. To obopólna korzyść. A kiedy już o korzyściach mowa... to najlepiej o takich mierzalnych, inwestycyjnych. W dobie szalejącej inflacji do naszego e-magazynu wprowadziliśmy nową rubrykę. Pytamy: co można dziś zrobić z tysiącem, dziesięcioma i pięćdziesięcioma tysiącami złotych. Na pytania odpowiadają prezesi dwóch banków spółdzielczych.

Moim zdaniem, zawsze warto inwestować w siebie. Na pewno – we własną edukację. I może warto wybrać się na studia w SGH i zdobyć praktyczną i teoretyczną wiedzę dotyczącą zarządzania bankiem spółdzielczym. Pisze o tym prof. Małgorzata Iwanicz-Drozdowska. A studia podyplomowe organizowane są wspólnie z KZBS.

Stały temat: bezpieczeństwo transakcji. W dobie fakenewsów i dezinformacji musimy być ciągle czujni. Przestępcy na wszelkie sposoby próbują dostać się do naszych pieniędzy. Cały czas musimy mieć się na baczności. Jak nie dać się oszukać piszą Janusz Orłowski i Jerzy Sygidus. Polecam też artykuł Andrzeja Borowiaka o ciemnej stronie Internetu. Dowiedcie się Państwo z niego, czy w naszym kraju korzystanie z darknetu jest legalne.

I na koniec... Przed nami wiele nowych projektów i wizerunkowa kampania reklamowa, która startuje już w październiku. Udostępniamy ulokowane w sieci spoty promujące banki spółdzielcze SGB. To ważne: jak tu już wiele razy pisaliśmy – wszyscy jesteście naszymi ambasadorami naszej marki. Więcej o kampanii napiszemy w przyszłym numerze naszego magazynu.

Przed nami też jesień; mam nadzieję, że ciepła i słoneczna. Życzę Państwu tańszego ogrzewania, energii i paliwa. A na długie, jesienne wieczory polecam lekturę naszego magazynu przy kubku gorącej herbaty.

Roman Szewczyk
Redaktor Naczelny

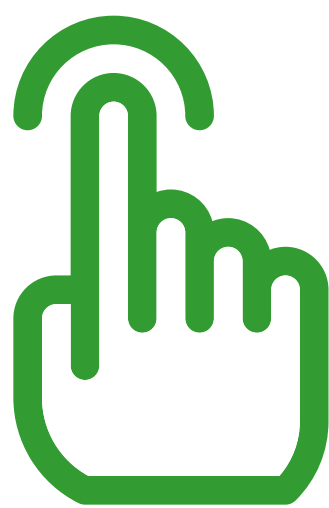
BANK SPÓŁDZIELCZY

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 Kocurek, Katarzyna Miler**

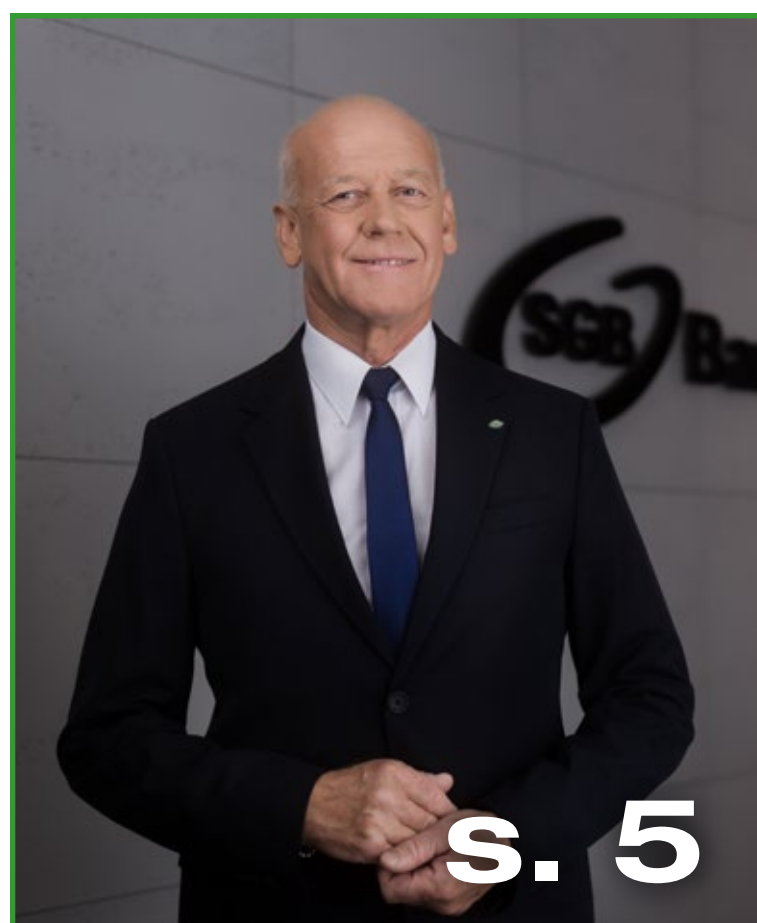
Zdjęcie na okładce: **Igor Wojtkowiak**
Obróbka: dubielstudio.pl
Zdjęcia we wnętrzu pochodzą z **Pixabay.com** lub **Unsplash.com**.
Wydawca:
Bankowy Ośrodek Doradztwa i Edukacji Sp. z o.o.
Szarych Szeregów 23a, 60-462 Poznań, M.: 505 459 471,
E.: wydawnictwo@bodie.pl
Na zlecenie SGB-Banku SA

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

RÓWNOWAGA I WSPARCIE

ROZMOWA Z JANEM GRZEŚKIEM,
PRZEWODNICZĄCYM RADY NADZORCZEJ
SGB-BANKU SA

s. 5

TEMAT NUMERU

WARTO STAWIAĆ NA SPORT, ROBIĄC TO NA RÓŻNE SPOSOBY

s. 8

LECIMY BARDZO WYSOKO!

ROZMOWA Z PIOTREM LISKIEM,
LEKKOATLETĄ, MEDALISTĄ MISTRZOSTW
ŚWIATA I EUROPY, REKORDZISTĄ POLSKI
W SKOKU O TYCZCE, AMBASADOREM
BANKU SPÓŁDZIELCZEGO DUSZNIKI

s. 11

UWIELBIAM LOKALNE MARKI

ROZMOWA Z KAROLINĄ NAJĄ, KAJAKARKĄ
POSNANII, WIELOKROTNĄ MEDALISTKĄ
OLIMPIJSKĄ, W ROKU 2022 DWUKROTNĄ
MISTRZYNIA ŚWIATA I MISTRZYNIA EUROPY

s. 13

WYZWANIE SPORTOWE SGB

s. 15

Z OSTATNIEJ CHWILI

RADA ZRZESZENIA SGB NA KADENCJĘ W LATACH 2022 - 2025

s. 19

WAŻNE DLA SEKTORA

USŁUGA SKANOWANIA TRANSAKCJI ONLINE

s. 21

PODNOSENIE KONKURENCYJNO- ŚCI, CZYLI NOWY PROCES KREDY- TOWY DLA KLIENTÓW INDYWIDUAL- NYCH W BANKACH ZRZESZENIA SGB

s. 23

PROGRAM TALENTOWY W FIRMIE - CZY JESTEŚMY NA TO GOTOWI?

s. 25

CHCESZ DOBRZE PRACOWAĆ? ZACZNIJ ODPOCZYWAĆ

s. 27





WAŻNE DLA SEKTORA

**ŁUDZIE NIE LUBIĄ REKLAM,
UWIELBIAJĄ ZA TO DOBRE HISTORIE.**
ROZMOWA Z MARKIEM WYDŁOWSKIM,
CREATIVE GROUP SUPERVISOR'EM
W AGENCJI GPD

s. 30

**KWESTIA PRYZWYCZAJENIA.
SIĘ ROZUMIE**

s. 32

**POWTÓRKA Z ROZRYWKI
CZY NOWY WSPANIAŁY ŚWIAT?**

s. 34

**WAKACJE, ZA KTÓRE
ZAPŁACIMY WSZYSCY**

s. 37

**OSZCZĘDZAJĄCYM TRUDNO
UCIEC PRZED INFLACJĄ... ALE
BEZ INWESTOWANIA WOLNYCH
ŚRODKÓW ICH REALNA WARTOŚĆ
TOPNIEJE JESZCZE SZYBCIEJ**

s. 39



**BS FINANSE OSOBISTE: 1 - 10 - 50
W CO ZAINWESTOWAĆ FINANSOWĄ
NADWYŻKĘ?**

s. 40

**RAPORT PARP. FIRMY BOJĄ SIĘ
UTRATY PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ**

s. 44

**STUDIA PODYPLOMOWE:
ZARZĄDZANIE BANKIEM
SPÓŁDZIELCZYM. SZKOŁA GŁÓWNA
HANDLOWA KSZTAŁTUJE LIDERÓW**

s. 46

**BANKOWE CYBERBEZPIECZEŃSTWO.
EDUKACJI NIGDY ZA WIELE**

s. 47

**STRATEGIA NA WYJĄTKOWE
WYZWANIA**

s. 48



TYM ŻYJE BANKOWOŚĆ

**DARKNET - CIEMNA STRONA
INTERNETU**

s. 49

**ŁUDZIE SĄ NIESAMOWICI.
NIE BĄDŹ NIESAMOWITY!**

s. 51

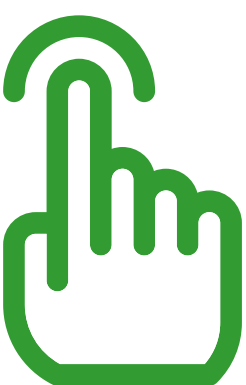
PRAWO

**ISTOTA SPORU DOT. ODPOWIEDZIAL-
NOŚCI BANKÓW ZA NIEAUTORYZO-
WANE TRANSAKCJE PŁATNICZE**

s. 53

**WORK - LIFE BALANCE -
RÓWNOWAGA MIĘDZY ŻYCIEM
ZAWODOWYM A PRYWATNYM**

s. 55



**KLIKNIJ ŻEBY
PRZEJŚĆ DO
ARTYKUŁU**

RÓWNOWAGA I WSPARCIE

ROZMOWA Z JANEM GRZEŚKIEM,
PRZEWODNICZĄCYM RADY NADZORCZEJ SGB-BANKU SA



Czym jest dla pana ta funkcja? Jest pan radnym Sejmiku Województwa Wielkopolskiego, członkiem władz KZBS, członkiem Rady Zrzeszenia, prezesem banku... I nagle kolejna rola – szef rady nadzorczej SGB-Banku. Ma pan dłuższą dobę niż moja?

Ta najnowsza funkcja jest dla mnie po pierwsze wielkim wyzwaniem, po drugie zaś – wyrazem uznania potwierdzającym posiadane doświadczenie w zakresie zawodowej i społecznej aktywności. Dzięki społecznemu zaufaniu mandat radnego sprawuję od początku powołania samorządów terytorialnych tj. od 1991 roku. Doba trwa tylko 24 godziny i niestety nikomu z nas nie chce się wydłużyć... Kiedy pełni się tak różne funkcje,

Aktualna sytuacja gospodarcza w naszym kraju jest bardzo dynamiczna. Ta trudna i złożona rzeczywistość przekłada się na funkcjonowanie instytucji finansowych, dlatego moim głównym priorytetem będzie bezpieczne zarządzanie SGB-Bankiem. To jest teraz podstawowe zadanie.

ważne staje się stworzenie dobrej atmosfery i organizacji pracy, włączenie zespołu specjalistów, zaangażowanie wszystkich uczestników danego gremium w wypełnienie swojej pracy. Dzięki temu możliwe jest zrealizowanie wszystkich zadań. Współpraca z ludźmi, wyszukiwanie kompromisów, a nie trudności, pozwala mi na pozytywne podejście do podejmowanych tematów i wywiązywanie się ze wszystkich zobowiązań.

Jak pogodzić te wszystkie funkcje? Czy jest dla nich jakiś wspólny mianownik?

Wspólny mianownik jest jeden: to potencjał i ludzie, z którymi się pracuje oraz cel, któremu się służy. Należy pozwolić na spokojną pracę wszystkich uczestników, wyspecjalizowanych fachowców w różnych dziedzinach, posiadających wiedzę i doświadczenie. Dobrze przygotowane materiały pozwalają menedżerowi na pełną i poprawną ich analizę, a jednocześnie stanowią podstawę decyzji zarządczych.

Co będzie głównym priorytetem w działaniach Rady Nadzorczej SGB-Banku, która właśnie rozpoczęła nową kadencję?

Aktualna sytuacja gospodarcza w naszym kraju jest bardzo dynamiczna. Ta trudna i złożona rzeczywistość przekłada się na funkcjonowanie instytucji finansowych, dlatego moim głównym priorytetem będzie bezpieczne zarządzanie SGB-Bankiem. To jest teraz podstawowe zadanie.

Jako przewodniczący Rady Nadzorczej będzie pan dla zarządu recenzentem? Doradcą? Licencjonowanym krytykiem? Inspira-torem? Kontrolerem?

Moją rolę odbieram głównie jako służbę dla właścicieli Banku Zrzeszającego. Uważam, że stymulowanie rozwoju i zachowanie ciągłości funkcjonowania organizacji, a także dobra organizacja warunków pracy, daje podstawy do poprawnego i prawi-

dłowego funkcjonowania każdego układu korporacyjnego na poszczególnych jego poziomach. Będę się starał być dodatkowym głosem we wspólnej dyskusji.

Który z punktów strategii „Otwieramy przyszłość” jest według pana kluczowy dla rozwoju naszej Grupy?

Nie wyróżniałbym żadnego, ponieważ wszystkie są tak samo ważne. Mamy cztery filary planu rozwoju – z perspektywy klienta najistotniejsza jest zatem klientocentryczność, ale równocześnie też nasza transformacja cyfrowa. Konsumenci chcą bowiem i powinni otrzymywać najbardziej nowoczesne rozwiązania technologiczne, bezpieczną i przyjazną aplikację, łatwą dostępność do wszelkich usług, nowe oferty skrojone na miarę ich oczekiwań. To ważne cele, ale na równi z nimi stawiam wewnętrzną organizację naszego Zrzeszenia, wzmocnienie współpracy pomiędzy bankami, silną rolę integracyjną Banku Zrzeszającego, nie tylko jako dostawcy rozwiązań informatycznych i zarządczych, ale też organizatora działań marketingowych i biznesowych. Klamrą spinającą tę całość jest nasza efektywność ekonomiczna, osiągnięcie jak największej skuteczności i sprawności działania SGB-Banku oraz całego Zrzeszenia, a także wspólna praca przy ograniczaniu kosztów i generowaniu nowych źródeł przychodów.

Czy bank nadal będzie kontynuował politykę banku apeksowego? Czy całkowicie zrezygnuje z obsługi klienta detalicznego?

Uważam, że podwójna rola SGB-Banku – zgodnie z tradycją – powinna zostać zachowana przy jednoczesnym dobrze wyważonym podziale ról tej jednostki. Pomoc merytoryczna dla banków powinna być głównym kierunkiem działania. Dodatkowo: rynek finansowy wymaga wsparcia handlowego, którego oczekują banki spółdzielcze. Ważne jest zachowanie równo-

Moją rolę odbieram głównie jako służbę dla właścicieli Banku Zrzeszającego.

Uważam, że stymulowanie rozwoju i zachowanie ciągłości funkcjonowania organizacji, a także dobra organizacja warunków pracy, daje podstawy do poprawnego i prawidłowego funkcjonowania każdego układu korporacyjnego na poszczególnych jego poziomach. Będę starał się więc być dodatkowym głosem we wspólnej dyskusji.

wagi i obopólnego wsparcia, by osiągnąć bezpieczną pozycję SGB-Banku i poszczególnych banków spółdzielczych.

Pracuje pan w bankowości spółdzielczej od kilkudziesięciu lat. Jaki model Banku Zrzeszającego uważa pan za najlepszy dla banków spółdzielczych SGB?



Zdecydowanym, jednostronnym głosem wszystkich jednostek oraz wspólną pracą możemy osiągnąć najlepszy model bankowości spółdzielczej. Moim zdaniem, na przestrzeni lat nie odbiegliśmy od głównych przesłanek czy idei spółdzielczych. Jeden podmiot, składający się z kilkunastu podmiotów gospodarczych w synergii działania da możliwości budowania silnych banków spółdzielczych.

Żyjemy w czasach wysokiej inflacji, niepewności ekonomicznej, wojny w Ukrainie. Jakie wyzwania stoją przed sektorem bankowości spółdzielczej? Które z nich mogą zdecydować o przyszłości naszego sektora?

Myślę, że nie można jednoznacznie określić, które elementy wpływające na gospodarkę zdecydują o przyszłości sektora bankowości spółdzielczej. Patrząc na obecną sytuację można mieć wrażenie, że relacje ekonomiczne i finansowe gospodarki zostały mocno rozregulowane. Do wymienionych aspektów należy dodać prowadzoną przez polityków grę polityczną związaną ze zbliżającymi się wyborami i ostrą rywalizacją formacji politycznych. Ważne jest zachowanie ciągłości prowadzenia jednostki oraz jak najlepszej oferty dla użytkowników. Trzeba robić swoje - to, co najlepiej umiemy i robimy już od półtora wieku.

Jest pan bankowcem – spółdzielcą z krwi i kości. To pan był inicjatorem wielu akcji pomocy przedsiębiorcom w czasie pandemii. Czy banki spółdzielcze w wystarczającym stopniu wypełniają dziś regułę wzajemności? Czy powinniśmy być mocniej zaangażowani w procesy wsparcia dla lokalnych społeczności? Jak to zrobić? Jakie inicjatywy wspierać? Działać w tym względzie lokalnie – czy może mieć jedną zbiorową ideę dla całej Grupy i jej podporządkować większość działań CSR?

Zadał pan bardzo obszerne pytanie, które mogłoby stanowić podstawę dla odrębnego wywiadu i mam nadzieję, że umówimy się kiedyś specjalnie na tę okazję. Tak, pomoc naszym klientom jest bardzo istotna. Jako banki spółdzielcze szybko podjęliśmy działania wspierające, wskazując to prowadzone monitoringi klientów. Naturalną rzeczą dla bankowości spółdzielczej jest stosowanie reguły wzajemności, dzięki której zawsze jesteśmy blisko klientów, udziałowców i lokalnej społeczności. Zaangażowanie w procesy wsparcia dla lokalnych społeczności przez banki spółdzielcze realizowane są nieustająco. Wynika to z terytorialnego charakteru naszej działalności, a udziałowcy i klienci występują w organizacjach społecznych oraz korzystają z ich aktywności. Przeplatanie się relacji społecznych z działalnością na rynku finansowym daje naturalną, pozytywną ocenę banku, a także jest jego żywą reklamą. Od lat powtarzam, że należy myśleć globalnie, ale działać lokalnie.



Jest pan miłośnikiem nowych technologii. Jest pan obecny w mediach społecznościowych, które uznaje się za środowisko ludzi młodych. Jak ta pańska obecność przekłada się na ofertę Banku Spółdzielczego w Jarocinie? Mają państwo propozycje usług dla młodych?

Owszem, staram się wykorzystywać w możliwie szeroki sposób nowoczesne technologie i kanały komunikacji, a szczególnie mocno wspieram nowoczesne rozwiązania usług finansowych wdrażanych przez SGB-Bank. Rozpoczynałem od prezentacji usług i produktów banku spółdzielczego na stronach społecznościowych. W kolejnych latach – dzięki uczestnictwu w różnego rodzaju społecznych projektach sponsorowanych przez Bank – prezentowaliśmy właśnie te działania. To potwierdza ważny kierunek wykorzystywania działalności platform społecznościowych. Oczywiście, nowoczesne usługi trafiają bardzo szybko do środowiska młodych ludzi i nie tylko. Wszelkie nowinki ułatwiające ludziom codzienne funkcjonowanie są bardzo chętnie przyjmowane, dlatego są i będą dostępne w obsłudze naszego banku spółdzielczego. Zachęcam do odwiedzenia naszej strony internetowej: staramy się na bieżąco udostępniać naszą ofertę.

Co jest dziś najważniejsze dla banków spółdzielczych?

Przetrwąć złe czasy w dobrej kondycji i we wspólnocie, nie tracąc z pola widzenia klientów i ich potrzeb. Wykorzystać każdą rynkową niszę. Tworzyć warunki do rozwoju swoim pracownikom. Utrzymywać relacje z klientami na niezmiennie wysokim poziomie, pamiętając, że jedną z naszych głównych ról jest wspieranie rozwoju lokalnych społeczności. I nie dać się kryzysowi, który będzie nam bardzo silnie dokuczał. ●

Rozmawiał: Roman Szewczyk





WARTO STAWIAĆ NA SPORT,

ROBIĄC TO NA RÓŻNE SPOSOBY



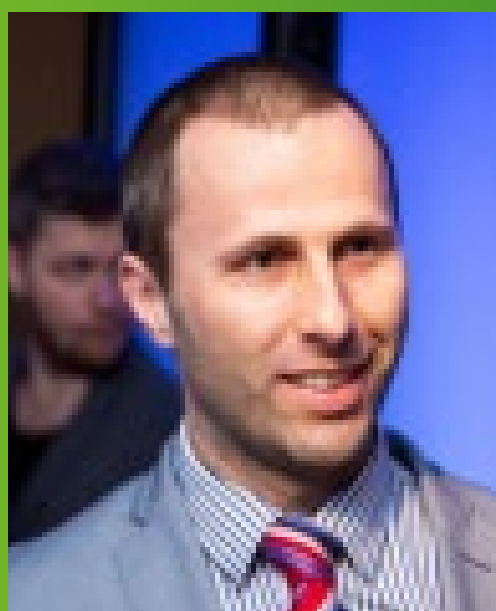
Robert Azembski

Aktywizują swoich pracowników, sponsorują lokalne i ogólnopolskie kluby sportowe oraz różne wydarzenia o charakterze sportowym. Niektóre mają nawet sportowych ambasadorów swoich marek. Banki spółdzielcze wspierają sport i aktywność fizyczną czerpiąc ze sponsoringu zasłużone benefity.

Banki inwestując w sport nie ograniczają się tylko do uczestnictwa w corocznym „Wyzwaniu Sportowym dla Sympatyków SGB”, organizowanym w ramach zrzeszenia SGB. Zaangażowanie w sport jest rozumiane bardzo szeroko i przybiera różne formy.

Informacja z ostatniej chwili

Akademia Warty Poznań zyskała nowego sponsora głównego – na mocy umowy zawartej do końca czerwca 2023 roku został nim Poznański Bank Spółdzielczy. Oznacza to, że w tym sezonie młode zawodniczki i zawodnicy „Zielonych” będą występowali z logotypem PBS na koszulkach. Tradycja Poznańskiego Banku Spółdzielczego sięga 1894 roku, co oznacza, że jest on jednym z najstarszych banków spółdzielczych w Wielkopolsce. Ma swoje placówki m.in. w Poznaniu, Luboniu, Komornikach, Suchym Lesie, Rokietnicy, Dopiewie, Tarnowie Podgórnym, Lesznie, Rydzynie oraz na



Poznański Bank Spółdzielczy od kilku lat angażuje się we wspieranie sportu i sportowców. Staramy się wspierać głównie lokalne inicjatywy sportowe z naciskiem na najmłodsze pokolenie sportowców, do których należą np. siatkarki z klubu SFK PBS Poznań (to już kilkuletnia, owocna współpraca), ale zdarza nam się również współpracować z takimi partnerami jak Poznańskie Stowarzyszenie Żużlowe „Skorpiony”, czy wielokrotna medalistka olimpijska i aktualna Mistrzyni Europy w kajakarstwie z Monachium - Karolina Naja z lokalnego Klubu Sportowego POSNANIA. Ponadto – jako pracownicy Spółdzielczej Grupy Bankowej, nasze rodziny, znajomi i klienci – sami również bierzemy udział w corocznym "wyzwaniu" sportowym polegającym na systematycznej szeroko rozumianej aktywności fizycznej, promując zdrowy styl życia. Cieszymy się bardzo i to jest informacja

z ostatniej chwili, że dołączamy do Zielonej Rodziny Warty Poznań i możemy wspierać rozwój Klubu oraz młodych piłkarek i piłkarzy z Akademii. Klub piłkarski Warta kojarzą niemal wszyscy mieszkańcy Poznania. Mamy nadzieję, że teraz Poznański Bank Spółdzielczy będzie jeszcze bardziej kojarzony z Poznaniem i lokalnym środowiskiem. Sport był i zawsze będzie ważny w życiu większości ludzi. Uprawianie go jest najlepszym przepisem na zdrowe ciało i zachowanie równowagi psychicznej. Ponadto wyzwała silne emocje, zarówno po stronie kibica, jak i samych zawodników, rywalizujących o jak najlepsze wyniki. Poznański Bank Spółdzielczy poprzez współpracę ze sportowcami chce w tym uczestniczyć i być kojarzony z tym, co zdrowe, pozytywne, fair play oraz pełne pozytywnych emocji. Jest to spójne z zasadami, którymi kierujemy się w naszej codziennej pracy. Warto, aby obecni i przyszli nasi klienci oraz kontrahenci wiedzieli o tym. Jesteśmy bankiem z tradycjami, który stawia na rozwój i nowoczesność ale również na ekologię. Postanowiliśmy więc nawiązać współpracę z klubem, który kieruje się podobnymi wartościami: wdraża najwyższe standardy i jakość szkolenia zawodników, w zgodzie z tradycją i historią, a dodatkowo jest eko – powiedział nam Tomasz Murawski, wiceprezes PBS w Poznaniu.





terenie gmin Krzemieniewo, Lipno i Świąciechowa. PBS jest w gronie największych banków spółdzielczych w kraju. Co ważne, nowy sponsor Akademii Warty Poznań odważnie stawia na ekologię. Między innymi proponuje swoim klientom szybki i tani kredyt gotówkowy EKO na finansowanie przedsięwzięć proekologicznych. Siedziba Poznańskiego Banku Spółdzielczego w Poznaniu mieści się przy ul. Krzywoustego 3. Podpisana właśnie umowa oznacza, że Poznański Bank Spółdzielczy został sponsorem głównym Akademii Warty Poznań. Z przodu koszulek meczowych „Zielonych” logo PBS znajdzie się tuż pod znakiem spółki Enea, która kolejny już rok jest sponsorem strategicznym Akademii Warty Poznań.

Uwaga: ważne wydarzenie!

Banki patronowały imprezom sportowym organizowanym nie tylko dla swoich pracowników, ale były otwarte także na sportowców z innych banków, czego przykładem był zorganizowany wspólny bieg, na który pod koniec lipca br. Gryficki Bank Spółdzielczy już drugi raz zaprosił gości – także z sąsiednich miejscowości. Natomiast Bank Spółdzielczy w Nakle nad Notecią przypomina na swojej stronie internetowej, że 5 grudnia 2020 roku w Mroczu odbył się drużynowy oraz indywidualny Puchar Polski Kobiet; drużyna sztangistek Tarpana Mrocza zdobyła Drużynowy Puchar Polski.

Imprezy rowerowe i z udziałem dzieci

Szczególnie cenione, nie tylko przez lokalną społeczność, jest angażowanie się banków w krzewienie sportu wśród dzieci i młodzieży. Modne także i zawsze skupiające uwagę, są imprezy rowerowe, tym bardziej, jeśli mają zasięg ponadlokalny. Bank Spółdzielczy w Gnieźnie cieszy się, że w lipcu tego roku miasto Gniezno ostatecznie wywalczyło 3. miejsce o Puchar Rowerowej Stolicy Polski, pokonując łączny dystans ponad 420 tys. km (w czerwcowej rywalizacji uczestniczyło aż 56 miast). Bank sponsoruje także lokalny Klub Sportowy Szczypiorniak Gniezno. Rokrocznie jest też sponsorem dziecięcego tzw. Biegu Królika organizowanego przez Klub Sportowy Dyna-



Przez wyrazisty nośnik, jakim jest sport, bank staje się bardziej rozpoznawalny i jeszcze mocniej zakorzeniony w społeczności lokalnej. Społeczność ta dobrze odbiera fakt, że instytucja lokalna, jaką jest ich bank wspiera także rozwój młodych

talentów obejmując różne wydarzenia sportowe swoim wsparciem – czy to przez patronat nad nimi, czy sponsoring i darowizny na rzecz klubów, stowarzyszeń itp. Traktujemy to jako część naszych działań reklamowo-marketingowych, umacniających nasz wizerunek – powiedział redakcji „Banku Spółdzielczego” prezes Banku Spółdzielczego w Nakle nad Notecią, Sebastian Stożek.

mic Strong Gniezno i bierze udział w wielu innych projektach sportowych.

Bliższa koszula ciała

Banki chętnie sponsorują drużyny ze swojego rejonu. Warto to robić, podkreślając w ten sposób szczególną więź łączącą bank z lokalną społecznością.

Z kolei Świętokrzyski Bank Spółdzielczy w Jędrzejowie jest oficjalnym sponsorem drużyny Naprzód Jędrzejów. Dzięki z kolei Bankowi Spółdzielczemu w Miliczu udało się przeprowadzić szereg imprez sportowo-rekreacyjnych i zarażać młodych ludzi miłością do piłki nożnej – bank otrzymał nawet tytuł „Przyjaciela Akademii Sportu w Miliczu”. Największy w Gorzowie bieg uliczny, na dystansie 10 km, miał za sponsora Gospodarczy Bank Spółdzielczy w Gorzowie. Z kolei Bank Spółdzielczy Wschowa ma nawet na swojej stronie internetowej specjalną zakładkę „sponso-

Ambasador marki, poprzez swój autorytet i rozpoznawalność pomaga w zwiększaniu świadomości marki i podnoszeniu sprzedaży banku. W wyglądzie, zachowaniu, wartościach i etyce ma się z nim kojarzyć. Wzmacnia relację klientów z marką i może mieć nawet decydujący wpływ na to, by stać się jego klientem.



Sponsoring sportu to nie tylko marketing wizerunkowy, czyli poznanie naszego brandu, ale także możliwość zaprezentowania i zainteresowania kibiców naszą ofertą. Każdy, kto myśli o marketingu sportowym, musi pamiętać, że „marketing sportu to nie sprint, a maraton” i korzyści od razu mieć nie będzie. Nicolaus Bank od wielu lat wspiera toruński żużel, czyli Apator Toruń, toruńską ekstraklasową koszykówkę, czyli Twarde Pierniki, a od zeszłego roku jesteśmy partnerem siatkarskiego Klubu Anioły Toruń. Jako sponsor, jesteśmy widoczni na wszystkich meczach. Aktywnie wykorzystujemy nośniki reklamowe, takie jak stroje zawodników, czy dopingujących ich tancerek, telebimy, koziółki czy banery, bandy i ścianki medialne. Spikerzy podczas meczy, wyczytują nas jako sponsorów. Dzięki takiej współpracy możemy również liczyć na promocję w innych kanałach, takich jak

social media, czy strony internetowe klubów – zauważa Katarzyna Ziółkowska-Bytyń, członek Zarządu Nicolaus Banku, dla którego to banku sponsoring sportu jest niezwykle ważny.





ring”. Dowiadujemy się z niej, że od wielu lat bank współpracuje z klubem sportowym Unia Leszno, że w macierzystej miejscowości wspiera też młodych adeptów piłki nożnej w ramach Wschowskiego Uczniowskiego Ludowego Klubu Sportowego "Korona" Wschowa.

Sponsoring wydarzeń czy klubów rangi ogólnopolskiej dostarcza wielu wymiernych korzyści, wynikających bezpośrednio z zasięgu realizowanych świadczeń reklamowych. Działania te wspierają promocję wizerunku banku, budowanie wzajemnych relacji z klientami oraz przede wszystkim rozpoznawalność marki – powiedział nam Sebastian Nietyksza, prezes Banku Spółdzielczego we Wschowie.

Z kolei Kaszubski Bank Spółdzielczy został sponsorem strategicznym zawodów triathlonowych StoneMan, które tym razem odbyły się w trzech miejscowościach: Pucku, Szemudzie i Wejherowie. Przykłady banków i ich aktywności na polu sportu można by oczywiście mnożyć.

Razem z ambasadorem marki

Ambasador marki, poprzez swój autorytet i rozpoznawalność pomaga w zwiększaniu świadomości marki i podnoszeniu sprzedaży banku. W wyglądzie, zachowaniu, wartościach i etyce ma się z nim kojarzyć. Wzmacnia relację klientów z marką i może mieć nawet decydujący wpływ na to, by stać się jego klientem.

Dla Banku Spółdzielczego Duszniki rozpoczęcie współpracy z Piotrem Liskiem, czołowym polskim sportowcem i olimpijczykiem – jak sam bank o tym pisze – nie było „przypadkowe”, ponieważ już wcześniej bank był partnerem międzynaro-



Dzięki temu, że jestem blisko, lokalnie i po sąsiedzku, dostrzegam i wspieram, tam gdzie jest taka potrzeba i szansa na sukces drużynę siatkarską dziewcząt Olimpia Jawor (...) i drużynę piłkarską młodzików Jaworzanka – napisała na LinkedIn Beata Hamkała, prezes Banku Spółdzielczego w Jaworze (Grupa BPS).

dowych mityngów w skoku o tyczce, które odbyły się w 2018 roku w Dusznikach, pod hasłem „Lisek w domu”. Piotr Lisek jest lekkoatletą specjalizującym się w skoku o tyczce, reprezentantem kraju na arenie międzynarodowej, multimedalistą Mistrzostw Świata i Europy oraz rekordzistą Polski. I co w tym

Bardzo ważne jest, by współpraca z ambasadorem marki była od początku jasna dla obu stron. W umowie powinno się spisać wszystkie istotne dla banku punkty, a także obostrzenia, czyli to, czego bank w czasie trwania współpracy nie będzie tolerował. Ambasadorem marki nie musi być przy tym zawsze znany sportowiec.



Bank Spółdzielczy Duszniki jest bankiem zaangażowanym społecznie. Od lat wspieramy szereg inicjatyw związanych ze sportem, umacniając w ten sposób naszą pozycję na lokalnym rynku. Uważamy, że sprzyja to tworzeniu pozytyw-

negu wizerunku firmy oraz utrwaleniu naszej marki w świadomości sportowców i kibiców. Sponsorujemy zarówno lokalne kluby sportowe jak i duże, międzynarodowe wydarzenia. Wierzymy, że obecni jak i potencjalni klienci pozytywnie odbierają nasze działania i zaangażowanie. Od czerwca tego roku ambasadorem marki banku jest Piotr Lisek - lekkoatleta specjalizujący się w skoku o tyczce. Tak jak Piotr, stawiamy na profesjonalizm, nowoczesne rozwiązania i konsekwentne dążenie do bycia najlepszym. Mamy nadzieję, że wspólne działania sprawią, że szersze grono nowych klientów pozna nasz bank, bank otwarty na innowacje i nieustępujący konkurencji – powiedziała redakcji „Banku Spółdzielczego” prezes Banku Spółdzielczego Duszniki, Anna Krawczyk.

przypadku jest równie ważne – pochodzi z Szamotuł. Od 13 czerwca 2022 roku został także ambasadorem marki Banku Spółdzielczego Duszniki. Bank ma nadzieję, że „wspólne działania sprawią, że szersze grono pozna nasz bank otwarty na innowacje i nie ustępujący konkurencji.”.

Co jest bardzo ważne

Bardzo ważne jest, by współpraca z ambasadorem marki była od początku jasna dla obu stron. W umowie powinno się spisać wszystkie istotne dla banku punkty, a także obostrzenia, czyli to, czego bank w czasie trwania współpracy nie będzie tolerował. Ambasadorem marki nie musi być przy tym zawsze znany sportowiec. W corocznym Wyzwaniu sportowym SGB uczestniczy już co najmniej kilkanaście banków. Podczas tego wydarzenia rywalizują sportowo ze sobą nie tylko pracownicy Grupy SGB, ale także sympatycy poszczególnych banków i Zrzeszenia. Naszym zdaniem, najlepszym ambasadorem marki są zadowoleni pracownicy i klienci. I oni nas nigdy nie zawiedli – podsumowuje rozmowę Katarzyna Ziółkowska-Bytyń z Nicolaus Banku. Istotnie, są oni doskonałymi ambasadorami. Nie tylko samych banków, ale szerzej rozumianej marki „bank spółdzielczy”. ●

opr. js





LECIMY BARDZO WYSOKO!

ROZMOWA Z PIOTREM LISKIEM,
LEKKOATLETĄ, MEDALISTĄ MISTRZOSTW ŚWIATA I EUROPY,
REKORDZISTĄ POLSKI W SKOKU O TYCZCE,
AMBASADOREM BANKU SPÓŁDZIELCZEGO DUSZNIKI.



W czerwcu został pan ambasadorem Banku Spółdzielczego Duszniki. Jak się uzyskał taki status? Skąd ten pomysł?

Ta współpraca ma długą historię. Pierwszy raz nasze ścieżki skrzyżowały się w 2014 roku, kiedy byłem jeszcze początkującym zawodnikiem. Już wtedy pojawiło się konkretne wsparcie – jeszcze wtedy drobne, ale dla mnie już bardzo istotne. Podkreślimy, że otrzymałem tę pomoc jako sportowiec, który

nie miał jeszcze żadnych osiągnięć. Ktoś mi zaufał, ktoś widział w tym sens.

Później przeniósłem się do Szczecina, ale moje kontakty ze środowiskiem dusznickim nie zostały przerwane. Od lat bardzo staram się angażować w lokalne życie Dusznik i okolic. Bank to dostrzegł, ja z kolei szukałem partnerów do dłuższej współpracy i... tak się to zaczęło. Odpowiedni ludzie trafili na siebie w odpowiednim momencie.





Odpowiedni ludzie?

Tak, myślę o banku, jego zarządzie i pracownikach, ale też o swoim teamie. Między nami jest, jeśli mogę tak to określić, bardzo dobry vibe. Nadajemy na tych samych falach, podobnie myślimy o sporcie, o znaczeniu lokalnych społeczności, o partnerstwie marketingowym. My wiemy jaka jest rola współczesnych ambasadorów marki, bank zaś ma świadomość, jak wygląda droga do mistrzostwa i ile kosztuje sport na wysokim, profesjonalnym poziomie. Korzyści materialne płynące z tej umowy są oczywiście ważne, bo sport w ostatnich kilku dekadach bardzo mocno się zmienił, ale według mnie kluczową wartością jest wspiana atmosfera – zarówno w relacjach z bankiem, jak i w naszym zespole.

Jakie są pańskie obowiązki jako ambasadora marki?

Muszę zdobyć złoto olimpijskie (śmiech). A mówiąc poważnie – one nie odstają od innych umów sponsorskich. Udziałem w banku swój wizerunek. Jestem do dyspozycji, jeśli chodzi o przygotowanie materiałów fotograficznych czy filmowych z moim udziałem. Mówię i piszę o nowych produktach, opowiadam o naszej współpracy w mediach społecznościowych. Logotyp banku jest widoczny na moich strojach sportowych. Podczas skoków o tyczce w Diamentowej Lidze – cyklu najbardziej prestiżowych mitingów lekkoatletycznych – widać to logo na ekranach telewizorów, widzą je kibice na stadionie. To są wymierne efekty współpracy, do których doliczają się zasięgi moich mediów społecznościowych, wywiadów telewizyjnych i prasowych, a nawet rozmów w środowisku sportowym.

Wzrasta rozpoznawalność marki.

Dokładnie. I rośnie wraz z moją rozpoznawalnością, jako sportowca. Im mniej mam problemów z finansowaniem przygotowań do zawodów, tym mocniej mogę skupić się na samym sporcie. Tu działa sprzężenie zwrotne – współpraca, jeśli jest dobrze zorganizowana, a jest, opłaca się obu partnerom umowy.

Już pana kojarzą z SGB i Bankiem Spółdzielczym Duszniki?

Tak. To logo jest mocno eksponowane, ja o tej współpracy mówię z dużą radością i zachęcam do niej innych.

Czy uważa pan, że banki spółdzielcze powinny stawiać przede wszystkim na lokalnych sportowców, celebrytów?

To dość skomplikowane zagadnienie. Z jednej strony – jeśli w jakiejś gminie mieszka, trenuje czy prowadzi inny rodzaj działalności znany sportowiec lub artysta, to byłoby nierozsądne nie skorzystać z takiej współpracy. Ale z drugiej strony: nie ma takiego przymusu – banki mogą budować swój wizerunek w oparciu o dowolną postać. Jeśli ambasador gwarantuje odpowiednią rozpoznawalność, utożsamia się z marką i jej misją, jest dobrze dopasowany do potrzeb wizerunkowych marki i budzi przychylność jej klientów, to gwarancje wspólnego sukcesu są bardzo wysokie.

Pod warunkiem, że mówimy o influencerach, którzy wnoszą cokolwiek do komunikacji marki...

Tak, to dość istotny warunek. Zwłaszcza dzisiaj, kiedy tak łatwo zbudować sobie popularność niczego sensownego nie oferując. Kiedy reklamujesz jakiś produkt, musisz być przekonany,

że można go polecić z czystym sumieniem. Nie ma nic gorszego niż ambasador przyklejony do marki „na siłę”, tymczasowo, bez wiary w jej jakość. Bank Spółdzielczy Duszniki, choć działa w lokalnej skali, ma niepodważalną renomę i bardzo dobre usługi.

Korzysta pan z nich?

Korzystam. Byłem wcześniej użytkownikiem bankowości elektronicznej i aplikacji innych banków, komercyjnych, i muszę powiedzieć, że oferta dusznickiego banku w niczym im nie ustępuje. Wszystko jest na takim poziomie, jakiego oczekuję. Przyjazna aplikacja, proste rozwiązania, dostępność, wiarygodność, bezpieczeństwo. Dla mnie ma to ogromne znaczenie. Przeniosłem swoje finanse do Banku Spółdzielczego Duszniki i nie żałuję. Wszystkim to polecam.

Na pańskim Facebooku widziałem całkiem sporo aktywności związanych ze współpracą z Bankiem Spółdzielczym Duszniki. To część większej kampanii?

Nagraliśmy sporo materiałów i myślę, że będzie ich coraz więcej. Tak jak ja staram się być kreatywny w relacjach sportowiec-partner, tak i w banku widzę ogromną kreatywność. Na tym nasza współpraca może tylko skorzystać. A czy możemy mówić o kampanii? To raczej pytanie do banku. Na pewno nie powiedzieliśmy jeszcze ostatniego słowa...

Bank Spółdzielczy Duszniki to dobry partner?

Po wielu latach mojej obecności w sporcie, ale też w biznesie, który się z nim wiąże, przypisuję ogromną wagę do jakości partnerstwa. Dobrze się czuję w relacjach z naszym bankiem, a to ma wielkie znaczenie. I tu wrócę do jednego z pierwszych pana pytań – o spotkanie z odpowiednimi ludźmi. Sport się zmienia. To już nie jest lekka atletyka z lat siedemdziesiątych czy osiemdziesiątych ubiegłego wieku, kiedy kibice tysiącami przychodzili na zawody i nazwisko sportowca stawało się sławne niejako „samoistnie”. Masz wyniki – znają cię wszyscy. Inne też były źródła utrzymania sportowców i ich rodzin. Dziś można mieć wyniki i nie mieć rozpoznawalności, ale czasem bywa też odwrotnie: nie masz wyników, ale wszyscy cię znają, bo świetnie sobie radzisz w mediach, wykorzystujesz portale, jesteś bywalcem w telewizji, w Internecie. Liczą się medale, ale zaraz za nimi umiejętność dobrego opakowania własnych sukcesów. Sport wymieszał się z influencerką, z medialnością. Pokusa, by być celebrytą, bywa bardzo duża. Nie wszyscy potrafią się jej oprzeć.

Z bankiem pracujemy na zasadach ogromnego zaufania. Oni wiedzą o mojej wielkiej koncentracji na wynikach sportowych, że temu podporządkowuję wszystko, że muszę spokojnie trenować. Nie ma więc większego znaczenia, czy zdobywam kolejne lajki, czy poprawiam swój zasięg w social mediach – liczy się tylko sportowy rezultat. Bank ma w nim swój udział i ma także wynikające z naszej współpracy korzyści. Tu wszyscy wygrywają. Na stadionie chcę lecieć wysoko, jak najwyżej nad poprzeczką. I cieszę się, że Bank Spółdzielczy Duszniki leci razem ze mną.

Podsumowując: na igrzyska olimpijskie pojedzie pan jako ambasador marki Bank Spółdzielczy Duszniki?

Tak. Nasza umowa obowiązuje do igrzysk, które odbędą się w Paryżu w 2024 roku. ●

Rozmawiał: Rafał Łopka





UWIELBIAM LOKALNE MARKI

ROZMOWA Z KAROLINĄ NAJĄ,
KAJAKARKĄ POZNANII, WIELOKROTNĄ MEDALISTKĄ OLIMPIJSKĄ,
W ROKU 2022 DWUKROTNĄ MISTRZYNIA ŚWIATA
I MISTRZYNIA EUROPY

Przede wszystkim – gratulacje! Sierpniowe mistrzostwa świata i Europy były dla pani bardzo udane.

To prawda. Dwa tytuły Mistrzostw Świata i podwójny tytuł Mistrzostw Europy. To było wyjątkowo udane lato.

Przy okazji trzeba też pogratulować Poznańskiemu Bankowi Spółdzielczemu, jednemu ze sponsorów pani przygotowań. Dokonali trafnego wyboru, ustanawiając panią ambasadorką konta na selfie w aplikacji SGB Mobile.

Nasza współpraca zaczęła się późną jesienią ubiegłego roku i obejmowała głównie promocję konta na selfie oraz samej aplikacji. Bardzo fajne doświadczenie.

Dlaczego to jest dla sportowców tak ważne – mieć partnerów, którzy wspierają ich kariery?

Dzisiejsze potrzeby finansowe profesjonalnego sportu związane z zakupem i eksploatacją sprzętu, treningami, podróżami, ale też koszty sztabu szkoleniowego, wsparcia medycznego, badań, lekarzy i osteopatów, są ogromne. Bez zapewnienia odpowiednich źródeł finansowania sport na najwyższym, olimpijskim poziomie praktycznie nie ma prawa istnieć. Konkurencja jest bardzo silna, a różnice pomiędzy zawodniczkami coraz częściej mierzone w sekundach i ułamkach sekund.

Kajakarstwo kobiece wspierane jest z budżetu Ministerstwa Sportu i Turystyki, ta pomoc obejmuje bodaj szesnaście zawodniczek. I nie wystarcza?

Nie wystarcza, ciężko jest zwłaszcza początkującym zawodniczkom. Z perspektywy moich dziesięciu lat współpracy z wieloma lokalnymi partnerami wiem, że stabilność finansowa jest dla sportowca podstawą do osiągnięcia i utrzymania dobrej formy. Można sobie na więcej rzeczy pozwolić, dużo ułatwić. Dlatego tak cenni są dla nas partnerzy w rodzaju Poznańskiego Banku Spółdzielczego, którzy rozumieją tę zależność i widzą, jakie efekty może przynieść współpraca marki ze sportowcami.

Nie wystarcza, ciężko jest zwłaszcza początkującym zawodniczkom. Z perspektywy moich dziesięciu lat współpracy z wieloma lokalnymi partnerami wiem, że stabilność finansowa jest dla sportowca podstawą do osiągnięcia i utrzymania dobrej formy. Można sobie na więcej rzeczy pozwolić, dużo ułatwić. Dlatego tak cenni są dla nas partnerzy w rodzaju Poznańskiego Banku Spółdzielczego, którzy rozumieją tę zależność i widzą, jakie efekty może przynieść współpraca marki ze sportowcami.

W naszym przypadku ten postęp najlepiej było widzieć w kolorze medali, które zdobywałyśmy w kolejnych latach. Najpierw goniłyśmy światową czołówkę, która była daleko przed nami pod względem organizacji i jakości przygotowań, co wiązało się z wysokimi budżetami konkretnych drużyn. Kiedy u nas pojawiło się pierwsze silne wsparcie, zaczęły pojawiać się wyniki, a w ślad za nimi – medale. Miały kolor brązowy, a teraz regularnie sięgamy po złoto... Dlaczego tak się dzieje? Wyrównały się dysproporcje pomiędzy poszczególnymi państwami, mamy podobny sprzęt, tak samo dobre, jeśli nie lepsze, sztaby szkoleniowe, zaplecze medyczne, techniczne i organizacyjne. To procentuje. Polskie kajakarstwo nie byłoby dziś na





POZNAŃSKI BANK


Mistrzowskie konto

w moim stylu

Karolina Nagi

Otwórz bezpłatne
konto na selfie
w aplikacji



szczyt mistrzostw świata i Europy, gdyby nie wsparcie ze strony sponsorów.

Praca sportowca bez sponsoringu jest niemożliwa?

Nie powiedziałabym, że nie jest możliwa, natomiast jej wyniki są bardzo mocno związane z finansowymi podstawami sportu. Bazę do uprawiania kajakarstwa na poziomie wyczynowym daje mecenat państwowy, ale przy zacieśniającej się rywalizacji i jej rosnących kosztach, patronat finansowy sponsorów jest nieodzowny.

Pani nie schodzi z mistrzowskiego podium od dziesięciu lat...

I właśnie dlatego tak akcentuję współpracę z partnerami, bo ona pozwala mi, ale też innym kajakarkom, utrzymać wysoką formę przez długi czas. A to jest duża sztuka, często trudniejsza niż osiągnięcie pierwszego, dobrego wyniku w karierze.

Jakich sponsorów cenią sobie sportowcy?

Takich, którzy dostrzegają przede wszystkim naszą pracę i jej efekty, a nie naszą twarz i zasięgi w mediach społecznościowych. Moja praca treningowa i jednocześnie bycie mamą pochłania tak wiele czasu, że nie miałabym żadnych szans, by „bywać na ściankach” albo codziennie dbać o wizerunek na Instagramie czy Facebooku. Wychodzę z założenia, że najlepiej świadczą o mnie wyniki sportowe, medale, kolejne zwycięstwa. Jeśli marki wiedzą, jak to zdyskontować z korzyścią dla siebie – super. Ale my, sportowcy, powinniśmy raczej koncentrować się na sporcie, spożytkować swoją energię na treningu i kolejnych zawodach. I to robimy.

Piotr Lisek w rozmowie z naszym Magazynem wygłosił podobną opinię...

Większość z nas tak myśli. Media społecznościowe wykorzystują głównie do budowania relacji z fanami, zachęcania ich do uprawiania kajakarstwa. Wiem, że dla wielu młodych ludzi mogą być jakimś przykładem, dlatego chcę im udzielać dobrych porad, udostępniać wiedzę o sporcie, o radościach i fizycznym bólu, który jest jego częścią. Ten cel w kontaktach z fanami wydaje mi się dużo ważniejszy niż autopromocja.

Pani współpraca przy prezentacji konta na selfie z Poznańskim Bankiem Spółdzielczym była częścią dłuższego kontraktu?

Czas pokaże. Na razie zrobiliśmy pierwszą kampanię: dla mnie to była bardzo udana, profesjonalna przygoda na polu zupełnie innym niż sportowe. Propozycja współpracy pojawiła się chwilę po zakończeniu Igrzysk Olimpijskich; duża w tym rola prezesa naszego Klubu Waldemara Witkowskiego. Po kilku spotkaniach wiedzieliśmy już, że nadajemy na podobnych falach i chcemy zrobić coś atrakcyjnego dla odbiorców. Była sesja zdjęciowa, nakręciliśmy film, a w lutym i marcu pojawiły się krótkie spoty reklamowe. Jak je przyjął rynek, jak zareagowali klienci banku – tego nie wiem. Ja miałam bardzo pozytywne wrażenia i taki też był odbiór ze strony mojej małej społeczności.

Lokalność działania banku spółdzielczego nie jest dla pani przeszkodą?

Nie, wręcz przeciwnie. Uwielbiam lokalne marki, wszyscy powinniśmy się nimi cieszyć, promować i szczyć. ●

Rozmawiał: Rafał Łopka





WYZWANIE SPORTOWE SGB



Rafał Łopka
SGB Bank-SA

W zakończonym niedawno Wyzwaniu Sportowym SGB brało udział prawie 5 tysięcy osób. Rywalizacja toczyła się wśród sympatyków SGB, ale również wśród pracowników banków spółdzielczych, SGB-Banku, spółek i instytucji współpracujących z SGB oraz przedstawicieli mediów.

Wygranym był oczywiście każdy, kto chociaż trochę przyczynił się do zrealizowania celu charytatywnego. Każdy kilometr

pokonany na nogach lub na rowerze był cegiełką dołożoną do nagród charytatywnych, które trafiły (bądź za chwilę trafią) do fundacji, szkół lub organizacji pozarządowych.

Jednak tylko nieliczni mogli wygrać. Organizatorzy Wyzwania odwiedzili najlepsze banki w kategoriach ROWER oraz BIEG/CHÓD, przy okazji przywożąc puchary, koszulki, a także pamiątkowe medale dla tych, którzy wygrali w kategorii 2x200.

Zapraszamy na krótką fotorelację z tych spotkań. ●



Wzajemność. To słowo opisuje tegoroczną edycję Wyzwania. Pracownicy banków spółdzielczych bardzo mocno zaangażowali się w pomaganie innym, a także przekonali do tego sympatyków SGB, czyli rodziny, znajomych, klientów banków. A to w efekcie przełożyło się na wspaniały wynik i nagrody charytatywne dla dzieciaków.

– Ewelina Ignaczak



Bank Spółdzielczy we Wschowie zaangażował wielu Sympatyków (1. miejsce ROWER i 3. BIEG/CHÓD) ale też ma w swoich szeregach najlepszą zawodniczkę wśród pracowników w kategorii BIEG/CHÓD



Bank Spółdzielczy w Jarocinie to nie tylko sympatycy, ale także wiceprezes Zarządu Teresa Kuszyńska, która zajęła 2. miejsce w kategorii SUPER PREZES – ROWER oraz 5. wśród wszystkich pracowników.





Mieliśmy okazję spotkać się z laureatami konkursu z banków spółdzielczych. Tym, co łączyło każdy bank, były ambicje sportowe i chęć pomagania innym. Liczę na to, że przyszłoroczna, V edycja Wyzwania pozwoli nam przesunąć jeszcze wyżej wszystkie ustanowione w tym roku rekordy.

– Tomasz Synakiewicz



Lubuski Bank Spółdzielczy w Międzyrzeczu zebrał dużo nagród za swoich sympatyków (m.in. 1. miejsce w kategorii BIEG/CHÓD), ale również w drużynowej klasyfikacji banków.



Bank Spółdzielczy w Stegnie stawia na ROWER. Zwycięstwo drużynowe w tej kategorii, 1. miejsce w kategorii pań wśród pracowników oraz 3. miejsce wśród panów.



Bank Spółdzielczy w Dobrzycy wywalczył kilka nagród, zarówno drużynowo (pracownicy i sympatycy), jak i indywidualnie (5. miejsce wśród panów w kategorii BIEG/CHÓD).





Bank Spółdzielczy w Wołczynie postawił na sympatyków (2. miejsce ROWER i 4. BIEG/CHÓD), ale także na drużynę wśród pracowników i 3. miejsce w kategorii SUPER PREZES – ROWER wiceprezesa Zarządu Mariusza Chrzanowskiego.



Krzysztof Włodarczyk, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Prabutach wygrał klasyfikację SUPER PREZES – ROWER oraz poprowadził drużynę banku do 2. miejsca w kategorii ROWER.



Spółdzielczy Bank Ludowy w Złotowie kolejny raz mocno zaangażował się w Wyzwanie Sportowe. Nagrody indywidualne (zarówno panie jak i panowie w najlepszych "5" w obu kategoriach), dominacja w klasyfikacji SUPER PREZES – BIEG/CHÓD (1. miejsce prezes Grzegorz Karbowski, drugie miejsce wiceprezes Rafał Płaczek) oraz czołowe lokaty drużynowo (m.in. 1. miejsce wśród pracowników w kategorii BIEG/CHÓD).





Wyzwanie Sportowe SGB 2022 pokazało, jaki olbrzymi potencjał jest zarówno w bankach spółdzielczych SGB, jak i wśród sympatyków tych banków. Zaangażowanie, radość i pasja, jaką widzieliśmy wśród najlepszych, pozwala nam sądzić, że to projekt, który będzie integrował Grupę SGB w najbliższych latach.

– Rafał Łopka



Bank Spółdzielczy w Raciążu zajął 3. miejsce drużynowo wśród pracowników w kategorii ROWER



Spółka Faktorzy SA zajęła 2. miejsce drużynowo wśród pracowników w kategorii BIEG/CHÓD





RADA ZRZESZENIA SGB

NA KADENCJĘ W LATACH 2022 – 2025



Roman Szewczyk

SGB-Bank SA

Pod koniec września w Jachrance pod Warszawą odbyło się Zgromadzenie Prezesów Spółdzielczej Grupy Bankowej, które dokonało wyboru nowej Rady Zrzeszenia i oceniło efekty realizacji strategii SGB w mijającym roku.

Prezesi Banków Spółdzielczych SGB przyjęli sprawozdanie z działalności Rady Zrzeszenia za okres od 4 listopada 2021 roku do 7 września 2022 roku. Dokonali też oceny postępów w digitalizacji procesów bankowych, rozwoju biznesu i technologii w zakresie cyberbezpieczeństwa, kanałów zdalnych oraz obsługi klientów.

Zgromadzenie Prezesów SGB wysłuchało między innymi informacji prezesa Zarządu SGB-Banku SA – Mirosława Skiby, który pozytywnie ocenił działania związane z realizacją strategii „Otwieramy przyszłość”. Jego zdaniem, mimo problemów z pandemią, wysokimi stopami procentowymi, inflacją, impulsywnym wzrostem cen nośników energii oraz wojną w Ukrainie, wszelkie prace we wszystkich obszarach rozwojowych SGB postępują zgodnie wcześniejszymi planami:

Jeśli chodzi o nasze pryncypia, nic się nie zmieniło – stwierdził M. Skiba. – Nadal bardzo mocno koncentrujemy się na realizacji czterech filarów strategii, zwracając szczególną uwagę na rachunek wyników i utrzymanie bardzo dobrych relacji z klientami. Strategię realizujemy wspólnie z Bankami Spółdzielczymi.

Poza prezesem Skibą, o rozwoju biznesu, platformie SGB, o bieżącej sytuacji SGB-Banku SA mówili wiceprezesi: Andrzej Chmielecki, Błażej Mika i Karol Wolniakowski.

Informację o sytuacji ekonomicznej Zrzeszenia oraz scenariusze na przyszłość przedstawił Michał Ołdakowski, prezes Zarządu IPS-SGB.

W trakcie obrad Zgromadzenie Prezesów SGB dokonało wyboru Rady Zrzeszenia na kadencję w latach 2022-2025. W jej skład weszli:

Przemysław Pilarski

Przewodniczący Rady Zrzeszenia, Prezes Zarządu Gospodarczego Banku Spółdzielczego w Mosinie (wybrany ponownie na Przewodniczącego)

Ewelina Pałubicka

Wiceprzewodnicząca Rady Zrzeszenia, Prezes Zarządu Żuławskiego Banku Spółdzielczego w Nowym Dworze Gdańskim (wybrana ponownie do Rady)

Jolanta Nowakowska

Sekretarz Rady Zrzeszenia, Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Lubrańcu (wybrana ponownie do Rady)

Krzysztof Dzikowski

Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Kobierzycach (wybrany ponownie)

Zbigniew Fiałek

Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Pszczółkach (wybrany ponownie)

Sławomir Flissikowski

Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Skórczu (wcześniej Przewodniczący RN SGB-Banku SA)

Przemysław Józwiak

Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Koninie

Jolanta Łukaszewicz

Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Połczynie (wybrana ponownie)

Elżbieta Karasek

Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Białobrzegach (wybrana ponownie)

Monika Maksymowska

Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego Jastrowiu

Sebastian Nietyksza

Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego we Wschowie (wcześniej Sekretarz RN SGB-Banku SA)

Zbigniew Wałachowski

Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Puławach

Mirosław Skiba

Prezes Zarządu SGB-Banku SA

Zgromadzenie Prezesów SGB to jeden z najważniejszych organów Zrzeszenia, uprawniony między innymi do przyjmowania i oceny wdrożenia strategii rozwoju Grupy oraz wyboru członków Rady Zrzeszenia. Jest organem doradczym. SGB-Bank SA, jako Bank Zrzeszający pracuje dla Banków Spółdzielczych w oparciu o kierunki i wytyczne ustalane na Radzie Zrzeszenia. ●



GENERALI, Z MYŚLĄ O ŻYCIU PLUS UBEZPIECZENIE, KTÓRE WARTO MIEĆ



Fot. A. Callen

Agnieszka Callen, Dyrektor Departamentu Ubezpieczeń na Życie i Osobowych

Ubezpieczenie szyte na miarę

Generali, z myślą o życiu PLUS to pakiety dopasowane do potrzeb poszczególnych grup, które można rozszerzyć o dodatkowe opcje. Single mają możliwość zawarcia

ubezpieczenia z wysoką ochroną dla siebie, rodziny z ochroną życia i zdrowia, a także z świadczeniami związanymi z dzieckiem, rodzicem lub teściem. Seniorzy natomiast mogą otrzymać bezterminową ochronę. Klienci mają możliwość podwyższania sum ubezpieczenia w wybranych umowach lub mogą dokupić dodatkowe umowy, zależnie od potrzeb.

Generali, z myślą o życiu PLUS to elastyczne ubezpieczenie, dostępne w ośmiu wariantach. Klienci ceniący jeszcze bardziej indywidualne podejście mogą wspólnie z doradcą skonstruować zakres ubezpieczenia, wybierając z 20 dostępnych umów dodatkowych.

– Doradca może uzgodnić zakres ubezpieczenia przez telefon lub email, dopasować go do potrzeb Klienta i wysłać ofertę zdalnie. Proces zawarcia jest zautomatyzowany, nie trzeba nic skanować. Klient akceptuje jednym kliknięciem ofertę, płaci składkę przez płatności online lub przelewem i umowa jest zawarta. W obecnej sytuacji rola doradcy klienta jest bezcenna. Chronimy przecież to, co najważniejsze – życie i zdrowie.

Rozwiązanie skierowane jest zarówno do nowych Klientów, jak również zachęcamy do skorzystania z niego osoby, które już posiadają u nas ubezpieczenie „Życie Komfort”. Generali, z myślą o życiu PLUS może być dla tych drugich świetnym uzupełnieniem posiadanej ochrony.

Wsparcie w sytuacji utraty zdrowia z powodu choroby

Chcemy być partnerem na całe życie dla swoich klientów, dlatego robimy wszystko co w naszej mocy, żeby wesprzeć ich szczególnie w trudnych momentach, jak np. poważna choroba. Ważne, aby klienci mogli na nas liczyć w każdej sytuacji, dlatego oferta naszych usług jest tak szeroka. Generali, z myślą o życiu PLUS daje możliwość wyboru z szerokiego zakresu umów w obszarze zdrowia. Ubezpieczenie obejmuje aż 41 poważnych chorób (np. zawał, udar mózgu, nowotwór złośliwy), z możliwością rozszerzenia o 10 dodatkowych, w tym sepse – mówi Agnieszka Callen Dyrektor Departamentu Ubezpieczeń na Życie i Osobowych w Generali Życie Polska.

Statystyki wskazują, że zachorowalność na wiele poważnych chorób ciągle wzrasta. Posiadając ubezpieczenie Generali możemy zapewnić sobie pieniądze na: badania diagnostyczne, nierefundowane leki, terapie, rehabilitacje, inne wydatki związane z procesem leczenia i szybszym powrotem do zdrowia. Świadczenie może wynieść do 1 mln zł – taką maksymalną sumę ubezpieczenia może wybrać klient.

Generali daje również możliwość uzyskania dodatkowej opinii medycznej oraz wiedzy na temat najnowszych metod leczenia. Po zdiagnozowaniu choroby, ubezpieczona osoba może otrzymać drugą opinię wybitnych w danej dziedzinie specjalistów, najlepszych lekarzy, którzy praktykują poza Polską. Generali pomaga klientowi zebrać dokumentację, tłumaczy ją na odpowiedni język, przekazuje do specjalisty, a po otrzymaniu opinii przetłumaczoną przekazuje klientowi. W ramach drugiej opinii mieści się również wskazanie lekarzy, którzy podjęliby się procesu leczenia za granicą.

Klienci mogą również wybrać umowy, które wypłacają świadczenie w przypadku wystąpienia poważnych operacji. W zestawieniu znajdują się operacje serca, przeszczepy nerki, czy operacje układu pokarmowego. Polisa może obejmować również świadczenia po zabiegach specjalistycznych, w tym usunięcie zaćmy przy pomocy lasera, korekcja wzroku, a także cięcie cesarskie. Ubezpieczenie obejmuje aż 50 rodzajów specjalistycznych zabiegów oraz do 539 poważnych operacji.

Świadczenie w związku z pobytem ubezpieczonego w szpitalu jest wypłacane nawet w przypadku jednodniowej hospitalizacji. Nie ma znaczenia, czy związana była z chorobą, czy nieszczęśliwym wypadkiem.

Nowością w ofercie Generali jest możliwość zawarcia umowy na wypadek wystąpienia nowotworu u ubezpieczonego lub jego dzieci do 21 roku życia

– W przypadku zachorowania chronimy klienta i wszystkie jego dzieci, a wysokość świadczenia dla każdego z nich wynosi do 1 mln zł. Oprócz wsparcia finansowego w umowie jest Assitance nowotworowy, w ramach którego znajduje się m.in. druga opinia medyczna – krajowa i zagraniczna oraz możliwość wykonania badań genetycznych u dzieci oraz pomoc onkopsychologa – dodaje A. Callen.

Generali zachęca do regularnych badań profilaktycznych

Generali wzbogaciło ubezpieczenie również o usługi medyczne, które wspierają Klientów w zakresie profilaktyki zdrowotnej. Raz w roku, klient może wykonać zestaw badań kontrolnych. Dzięki dostępowi do specjalnej platformy, pacjent ma wgląd do kalendarza badań oraz do historii wyników. Gdyby okazało się, że wynik wywołuje niepokój, klient Generali może, bez czekania na wizytę u lekarza, skonsultować go z osobistym opiekunem. To osoba z wykształceniem medycznym, która pomoże pacjentowi także, gdy będzie chciał dowiedzieć się, jakie badania powinien wykonać przed spotkaniem ze specjalistą. Opiekun może również sprawdzić dostępność leku w aptece.

Generali udostępnia klientom bazę ponad 20 tysięcy specjalistów, wraz z ich grafikami. Za pośrednictwem portalu mogą umówić płatną prywatną wizytę stacjonarną u lekarza lub konsultację online. W wybranych miejscowościach dostępna jest również opcja zamówienia wizyty domowej. Dzięki platformie, pacjent może sprawdzić dostępność lekarzy specjalistów w ramach NFZ.

Wypadki się zdarzają

Polisa Generali, z myślą o życiu PLUS może zapewnić wsparcie w przypadku nieszczęśliwego wypadku. Świadczenie wypłacane jest już za 1% trwałego uszczerbku na zdrowiu (maksymalnie 2 000 zł), a pomoc w szybszym powrocie do sprawności zapewnia szeroki zakres usług assistance. W ramach tej umowy klienci mają zapewnione wsparcie poprzez m.in. pokrycie kosztów rehabilitacji – w tym fizjoterapeuty sportowego do 2 000 zł oraz organizacja i pokrycie kosztów wypożyczenia lub zakupu drobnego sprzętu medyczno-rehabilitacyjnego.

Dla mam zapewniamy konsultacje fizjoterapeuty po porodzie. Dodatkowo klienci mogą również liczyć na konsultacje psychologiczne (w tym również psychologa dziecięcego). Ważne jest to, że poza ubezpieczonym z usług mogą korzystać jego bliscy czyli współmałżonek, partner, dzieci.

Zabezpieczenie dla bliskich w razie śmierci

Po śmierci partnera lub współmałżonka trudno uzupełnić jego dochód, zapewnić możliwość dalszej spłaty kredytu, czy utrzymać standard życia. Oprócz wypłaty świadczenia dla bliskich w przypadku śmierci osoby ubezpieczonej klienci mogą dołączyć do wybranego pakietu umowę dodatkową, która pozwala na otrzymanie renty. W przypadku śmierci ubezpieczonego, osoba uposażona będzie otrzymywać rentę, nawet przez 25 lat. Minimalna wysokość miesięcznej renty to 300 zł. Możemy również wypłacić to świadczenie jednorazowo – dodaje Agnieszka Callen.

W ubezpieczeniu nie ma karencji w przypadku śmierci ubezpieczonego i występują tylko trzy wyłączenia: gdy śmierć była wynikiem samobójstwa, popełnionego w ciągu dwóch lat od zawarcia umowy, gdy ubezpieczony w momencie wykupienia polisy podał nieprawdziwe dane na temat swojego stanu zdrowia i gdy śmierć była efektem wojny, działań wojennych, stanu wojennego lub dobrowolnego i aktywnego udziału w aktach przemocy, terroryzmu, zamieszkach lub rozruchach.

Troska o najcenniejsze

W ramach Generali, z myślą o życiu PLUS ochroną można objąć również dzieci. Po rozszerzeniu zakresu o pakiet umów związanych z ochroną dziecka składka pozostaje taka sama, niezależnie od liczby dzieci, które pozostają na utrzymaniu rodziców. Oznacza to, że wszystkie dzieci, niepełnoletnie lub uczące się do 26. roku życia, podlegają ochronie ubezpieczeniowej w tym samym zakresie w ramach jednej składki.

Rodzice mogą liczyć na wsparcie w razie poważnego zachorowania dziecka. Zakres ubezpieczenia obejmuje aż 10 chorób, jak niewydolność nerek, cukrzyca typu I, śpiączka, zapalenie mózgu czy ciężkie oparzenie. Dodatkowo, Generali wypłaci świadczenie za pobyt dziecka w szpitalu. W ramach ubezpieczenia możliwa jest też m.in. refundacja kosztów leczenia dziecka w wyniku nieszczęśliwego wypadku oraz druga opinia medyczna.

Elastyczne terminy

Ochronę ubezpieczeniową można rozpocząć w dowolnym terminie. Po spełnieniu warunków świadczenia ochrony i opłaceniu składki polisa zacznie działać już następnego dnia. W przypadku aktywnej już polisy, kiedy ubezpieczony nie opłaci składki, Generali stosuje automatyczną prolongatę, która wynosi 30 dni. Oznacza to, że pomimo braku wpłaty ubezpieczenie nadal obowiązuje przez ponad cztery tygodnie.

Produkt na medal

Ubezpieczenie Generali, z myślą o życiu PLUS zostało nagrodzone przez magazyn Home&Market Orderem Finansowym. Raz w roku redakcja wyróżnia produkty i usługi z rynku finansowego i okołofinansowego, które są wsparciem dla biznesu oraz konsumentów.

USŁUGA SKANOWANIA TRANSAKCJI **ONLINE**



Maciej Brązkowski
SGB Bank-SA



Rafał Łopka
SGB Bank-SA

Outsourcing usług w sferze bezpieczeństwa działań transakcyjnych bankowości spółdzielczej ma dziś nowy, konkretny wymiar i... własnych bohaterów.

Żyjemy w czasach, w których to, co kiedyś w obszarze przeciwdziałania praniu pieniędzy oraz finansowania terroryzmu, było jedynie spełnieniem obowiązków ustawowych, dziś coraz mocniej dotyka bieżących obszarów naszej działalności. Niektóre zdarzenia, np. związane z utworzeniem listy sankcyjnej MSWiA, wpływają bezpośrednio na realizowane transakcje.

Można zatem postawić hipotezę, że weryfikacja transakcji względem list sankcyjnych to już nie tylko standard, ale podstawowe minimum, do którego należy dodać obowiązkową weryfikację transakcji względem krajów trzecich wysokiego ryzyka.

Poziom złożoności procesów związanych z AML compliance rośnie, a kary za naruszenia są bardzo wysokie. Częstotliwość i zakres zmian oraz trudności interpretacyjne wymogów regulacyjnych AML powodują, że indywidualna realizacja procesów przez każdy bank spółdzielczy staje się coraz trudniejsza.

– *Wychodząc naprzeciw tym wyzwaniom – mówi Daniel Krzywiec, dyrektor Departamentu Cyberbezpieczeństwa SGB-Banku – przygotowaliśmy usługę AML, która pomaga po-prawnie wypełnić wszystkie obowiązki ustawowe i zapewnia dostęp do profesjonalnych rozwiązań, nowoczesnych technologii, aktualnej wiedzy i najlepszych praktyk AML.*

Spójrzmy na ryzyka i koszty

W obliczu rodzących się konfliktów zbrojnych, żaden bank nie odważy się lekceważyć ryzyka sankcyjnego. Gdybyśmy chcieli sprostować wciąż rozwijającemu się sektorowi usług płatniczych, musielibyśmy weryfikować transakcje w czasie rzeczywistym, aby zapewnić bezpieczeństwo

realizowanych przepływów pieniężnych. W tym znaczeniu weryfikować, że każdy bank, również bank spółdzielczy, musiałby tę weryfikację dokonywać we własnym zakresie.

Nie wynika to wyłącznie z ustawowych obowiązków instytucji obowiązanej, ale także z chęci podejmowania takich działań, które są konieczne ze względu na spełnienie oczekiwań wszystkich naszych interesariuszy. Takie wymagania wydawałyby się niemożliwe do zrealizowania, zwłaszcza jeśli weźmiemy pod uwagę koszty wdrożenia funkcjonalności zapewniających powyższe założenia.

Dla każdego banku spółdzielczego nakłady finansowe dla wdrożenia aplikacji skanującej transakcje, w które trzeba wliczyć m.in. koszty licencyjne oraz koszty integracji z systemem rozliczeniowym, osiągnęłyby poziom przynajmniej 428 tys. zł netto. Do nich należałoby dodać miesięcznie koszty utrzymania infrastruktury takiego narzędzia informatycznego i koszty jego serwisowania w wysokości co najmniej 5033 zł netto w przeliczeniu na jeden bank.

Nie podlega dyskusji, iż aby sprostać wymaganiom regulacyjnym otoczenia, w którym prowadzimy działalność bankową oraz wszystkich naszych interesariuszy, takie rozwiązania są konieczne. Jednak czy każdy bank spółdzielczy musi ponosić tak wysokie koszty? Czy w ogóle musi to robić sam?

W Grupie SGB podeszliśmy do tego ważnego tematu kompleksowo i przygotowaliśmy pierwszą usługę w obszarze prze-

ciwdziałania praniu pieniędzy oraz finansowania terroryzmu dla wszystkich banków spółdzielczych naszego zrzeszenia. Oznacza to, że każdy bank spółdzielczy Zrzeszenia SGB może przystąpić do usługi skanowania transakcji online, nie ponosząc żadnych nakładów finansowych (brak barier wejścia), decydując się jedynie na niewielkie koszty w ramach opłaty abonamentowej, co już zostało docenione przez banki spółdzielcze, w tym np. przez ESBANK.

Tomasz Kotlewski, wicepre-

W Grupie SGB podeszliśmy do tego ważnego tematu kompleksowo i przygotowaliśmy pierwszą usługę w obszarze przeciwdziałania praniu pieniędzy oraz finansowania terroryzmu dla wszystkich banków spółdzielczych naszego zrzeszenia.



zes Zarządu Banku Spółdzielczego w Radomsku, tak ocenia usługę skanowania transakcji online: – *Zdecydowanie wychodzi ona naprzeciw naszym oczekiwaniom, zwłaszcza w czasach zaostrej polityki sankcyjnej, gdy o bezpieczeństwo realizowanych transakcji musimy dbać ze zdwojoną mocą. Cieszy mnie fakt, że SGB-Bank w pełni identyfikuje się z rolą banku zrzeszającego, który wspiera banki spółdzielcze i przejmuje zadania poprzez wdrażanie takich usług. Na atrakcyjność rozwiązania wpływa również cena, której nie udało się osiągnąć, wdrażając podobne narzędzia w każdym banku spółdzielczym w sposób indywidualny.*

Benefity po stronie banków

Usługa skanowania transakcji online polega na weryfikacji przez SGB-Bank – w szerokim zakresie i w czasie rzeczywistym – wszystkich przychodzących oraz wychodzących transakcji. Weryfikacji podlegają wszystkie najważniejsze strumienie płatnicze (ELIXIR, SORBNET, SEPA, TARGET, SWIFT, Przelewy na kartę) pod kątem m. in.:

- dopasowania podmiotów będących stroną transakcji pod kątem list sankcyjnych (UE, ONZ, OFAC, MSWiA),
- dopasowania podmiotów będących stroną transakcji pod kątem innych czarnych list (lista ostrzeżeń publicznych KNF, lista hazardowa),
- krajów trzecich wysokiego ryzyka,
- podejrzanych tytułów transakcji,
- kwoty i waluty transakcji,
- podejrzanych rachunków uczestniczących w transakcji.

– *Outsourcing procesów AML zapewnia bankom spółdzielczym redukcję kosztów, ponieważ nie ponoszą wydatków związanych np. z wdrożeniem i utrzymaniem infrastruktury IT,*

Usługa skanowania transakcji online polega na weryfikacji przez SGB-Bank – w szerokim zakresie i w czasie rzeczywistym – wszystkich przychodzących oraz wychodzących transakcji.

licencjami dostępowymi, zatrudnieniem ekspertów AML, utrzymaniem przestrzeni biurowej, aktualizacją i dostosowywaniem systemu analitycznego do zmian prawnych – uzupełnia listę benefitów Daniel Krzywiec.

Najważniejszym faktem, jest jednak to, że wszystkie alerty związane z zatrzymanymi transakcjami podejmuje analityk SGB i tylko w nielicznych przypadkach kontaktuje się on z pracownikiem banku spółdzielczego w celu uzyskania dodatkowych informacji i decyzji, co do realizacji transakcji. Dzięki takiemu rozwiązaniu, operacyjnie obsługa jest po stronie banku zrzeszającego.

Za sukcesem kryją się ludzie

Powyższe założenia zostały wypracowane wspólnie z bankami spółdzielczymi, dzięki powstałej pod koniec 2021 r. grupy roboczej reprezentowanej przez przedstawicieli wszystkich systemów core'owych:

- Bank Spółdzielczy w Gnieźnie,
- ESBANK – Bank Spółdzielczy w Radomsku,
- Bank Spółdzielczy w Kościerzynie,
- Bank Spółdzielczy we Wschowie,
- Nicolaus Bank – Bank Spółdzielczy w Toruniu,
- Bank Spółdzielczy w Koronowie,
- Bank Spółdzielczy Ziemi Łowickiej.

Tak jak o sukcesie wdrożenia usługi decyduje sposób jej przygotowania, tak potwierdzeniem tego sukcesu jest liczba banków, które przystąpiły do usługi: 152 banki

spółdzielcze! W okresie maj-lipiec zeskanowaliśmy dla tych banków ponad 25 milionów transakcji, z czego blisko 9 tysięcy zostało wstrzymanych do dalszej analizy przez zespół analityków SGB.

Prezes Zarządu SGB-Banku SA, Mirosław Skiba, podkreśla, że za wymiernymi efektami tej inicjatywy kryją się konkretni ludzie z banku zrzeszającego i banków spółdzielczych Grupy: – *Dzieje się dokładnie tak, jak zaplanowaliśmy w strategii „Otwieramy przyszłość”. O rozwoju zrzeszenia decyduje jego personel, praca zespołowa i siła indywidualnych cech. Zapowiadaliśmy, że hasło wzmocnienia współpracy SGB-Banku i banków spółdzielczych będzie miało konkretną postać. Usługa skanowania transakcji online jest właśnie tym konkretem. Wpływa pozytywnie na obniżenie poziomu kosztów w bankach, determinuje skuteczną ochronę transakcji, wzmacnia bezpieczeństwo widziane z perspektywy banków, klientów i państwa polskiego, a jednocześnie pozwala naszym pracownikom zdobywać nowe doświadczenia i poziomy rozwoju. Twórcom usługi i całej grupie roboczej serdecznie gratuluję!*

Kim są ludzie odpowiedzialni za wdrożenie usługi? Martyna Kubiak i Bartosz Kołodziejski to najlepszy duet, jaki mógł zostać wybrany do wdrożenia usługi w obszarze przeciwdziałania praniu pieniędzy oraz finansowania terroryzmu. Takie cechy, jak dokładność, sumienność odpowiedzialność, dobra organizacja pracy, otwartość na doświadczenia czy też pracowitość oraz zaangażowanie, na przemian uzupełniały się we współpracy między nimi.

Martyna i Bartek nie tylko byli odpowiedzialni za ułożenie odpowiedniego planu działań, stosowną komunikację, wdrożenie rozwiązania ale dzisiaj dbają również o najwyższą jakość świadczenia usługi. Ich osiągnięcie to kamień milowy w realizacji Strategii AML Spółdzielczej Grupy Bankowej. ●



PODNIOSZENIE KONKURENCYJNOŚCI,

czyli nowy proces kredytowy dla klientów indywidualnych w bankach Zrzeszenia SGB

Marzena Kołodziejczak

SGB-Bank SA

Bartosz Mantaj

SGB-Bank SA

Joanna Kownacka

SGB-Bank SA

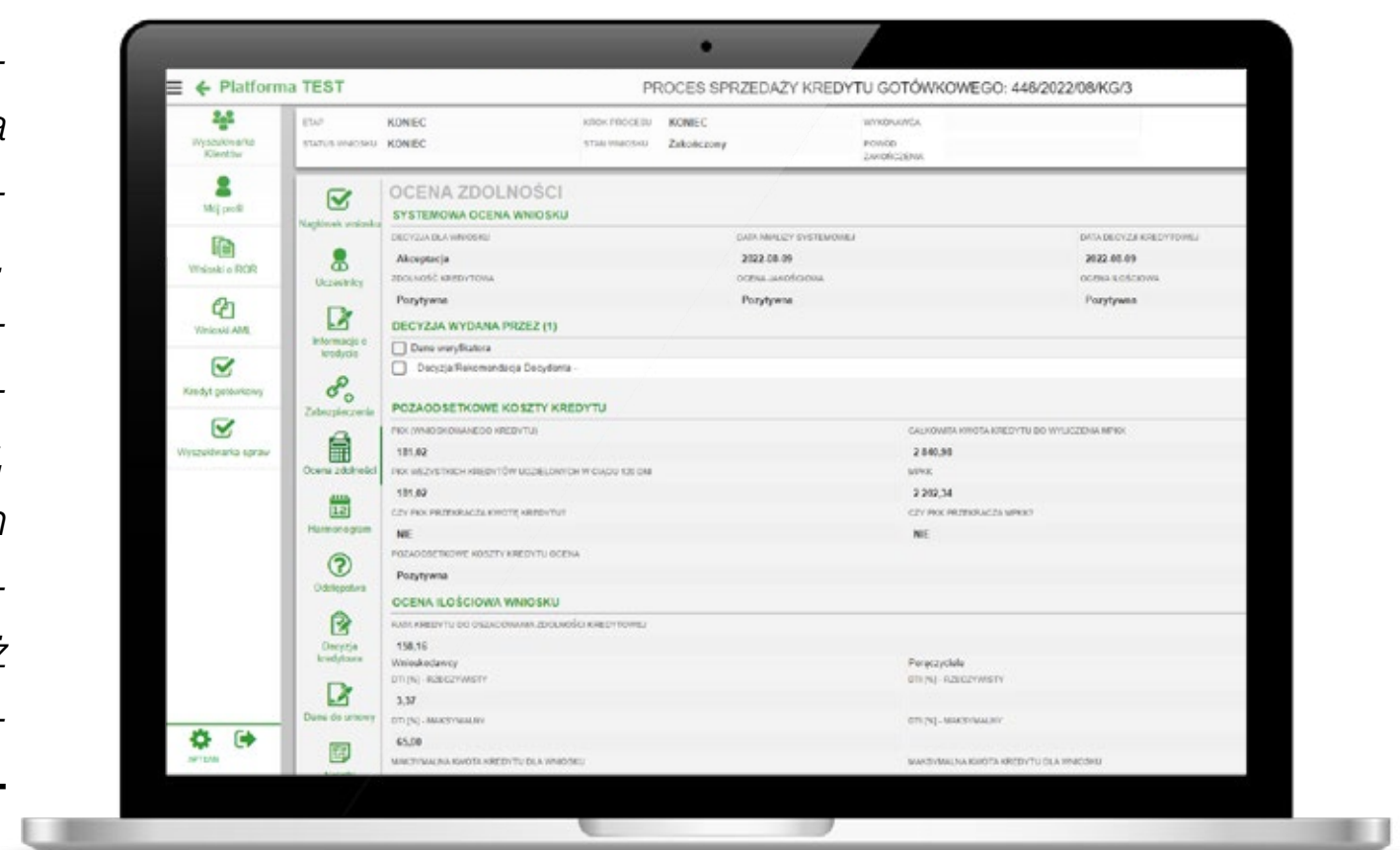
Banki spółdzielcze korzystające ze zrzeszeniowego systemu SGB przygotowują się do wdrażania nowego modułu kredytu gotówkowego. Dzięki Platformie SGB nowy proces będzie dostępny zarówno w placówkach banków, jak i za pośrednictwem Bankowości Internetowej SGB24 i aplikacji SGB Mobile. Biorąc pod uwagę automatyzację, jest to pierwszy, tego typu proces kredytowy dostępny dla banków spółdzielczych SGB. Nowy proces kredytowy poszerza ofertę produktową, która odpowiada na różnorodne potrzeby Klientów.

Rozwój technologiczny banków spółdzielczych, w szczególności w obszarze zdalnej obsługi klienta jest jednym z najistotniejszych elementów realizowanej obecnie strategii Spółdzielczej Grupy Bankowej.

Przez cały czas tworzymy nowe rozwiązania, które poszerzają i ulepszają ofertę banków spółdzielczych z naszego Zrzeszenia. Ostatnie dwa lata były czasem niezwykle dynamicznego rozwoju. Pojawienie się aplikacji SGB Mobile z jej wszystkimi funkcjonalnościami, możliwość otwarcia konta na selfie, a wreszcie całkowicie nowy proces udzielania kredytu gotówkowego dostępny również w wersji online, to kolejne usługi, które ułatwiają codzienne życie naszym klientom. Możliwość wnioskowania o kredyt poprzez kanały zdalne to wyjście naprzeciw oczekiwaniom klientów i zapewnienie im najwyższych standardów. W ramach strategii „Otwieramy przyszłość” idziemy ścieżką ciągłej automatyzacji i cyfrowych przemian, bo taka jest perspektywa na rynku. Na własnych doświadczeniach dostrzegliśmy, jak poszerzanie listy spraw do załatwienia w kanałach zdalnych wpływa na ogólne wykorzystanie tych kanałów i zainteresowanie Klientów. Aprobata dla naszych działań widzimy również w udostępnianiu przygotowywanych przez nas rozwiązań poprzez banki Zrzeszenia SGB.” – podkreśla Błażej Mika, wiceprezes Zarządu SGB-Banku S.A.

Słowem kluczem, którym można opisać wprowadzany proces kredytowy jest bez wątpienia automatyzacja. Różne elementy procesu przebiegają w sposób automatyczny mowa tu między innymi o zaczytywaniu danych o kliencie i jego produktach, poprzez pobieranie danych z zewnętrznych baz i ich weryfikowaniu, a na automatyzacji wydawania decyzji kredytowych kończąc. Wniosek kredytowy może zostać automatycznie odrzucony lub zaakceptowany, skierowany do dalszej analizy automatycznej lub manualnej.

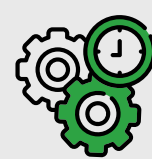
„Potrzeby naszych Klientów dają nam możliwość dostarczania im niezbędnych usług i produktów skrojonych na miarę. ►



Automatyzacja w służbie doradcom i klientom

Na efektywność sprzedaży największy wpływ ma automatyzacja procesów udzielania kredytów oraz nieustający rozwój oferty produktowej. Wprowadzenie nowego procesu kredytowego było podyktowane potrzebą dostosowania do trendów rynkowych, co przekłada się na zwiększenie konkurencyjności banków spółdzielczych. Nowe narzędzia dedykowane procesom sprzedażowym podnoszą jakość ich realizacji oraz zaoszczędzają czas na obsłudze nawet zwiększonej liczby potencjalnych klientów. Bankom, które zdecydują się na korzystanie z ulepszonej wersji procesu zmniejszą się przede wszystkim pracochłonność, jak i koszty udzielanych kredytów. Nowy proces udzielania kredytu gotówkowego zakłada standaryzację obsługi, ograniczenie formalności do niezbędnego minimum, co sprawia, że jest on komfortowy zarówno dla Klienta, jak i dla doradcy.

Automatyczna decyzja kredytowa w zależności od parametrów



Przegląd procesu, dostosowanie do trendów rynkowych = **konkurencyjność**



Przyspieszenie obsługi i podniesienie jakości



Zmniejszenie pracochłonności i kosztów procesu udzielania kredytu



Standaryzacja czynności obsługowych



Zalety kredytu gotówkowego online

- ✓ **Krótki wniosek w 5 krokach**
– dla klienta zalogowanego
- ✓ **Obsługa omnikanałowa**
(SGB Mobile i SGB24)
- ✓ **Podpisanie umowy online bez wizyty w banku**
- ✓ **Wypłata gotówki na konto klienta w kilka minut**
- ✓ **Oferta konfigurowana**
per bank spółdzielczy

Obserwacja rynku sprawia, że zauważamy czym obecnie są zainteresowani, a tym samym wiemy jakie produkty powinny być dla nich dostępne, w szczególności elektronicznie.

Ostatnie miesiące pokazują jak ważny jest cały proces cyfryzacji i jak wiele bank może zyskać koncentrując się właśnie na rozwoju usług w kanałach zdalnych. Naszym celem jest, aby Klienci mogli współpracować z bankiem szybko i komfortowo, a dzieje się to głównie dzięki temu, że stwarzamy im wybór czy chcą swoją sprawę załatwić online czy w placówce. Liczymy na to, iż wprowadzenie nowego modułu kredytowego w placówce przyspieszy i ułatwi dopełnienie formalności tym, którzy pojawiają się w banku, a w przypadku kredytu gotówkowego online, że będzie to opcja ciesząca się popularnością wśród Klientów, którzy chcą zaoszczędzić czas mając wnioskowaną kwotę po kilku minutach na swoim koncie. – komentuje **Paweł Bursig, Prezes Zarządu Poznańskiego Banku Spółdzielczego**.

Bogata oferta produktów w kanałach zdalnych

Nowy proces kredytowy wykorzystywany w oddziałach banków to jednak nie wszystko, ponieważ Platforma SGB umożliwia również obsługę wniosków kredytowych składanych w kanałach zdalnych: w bankowości internetowej SGB24 oraz aplikacji SGB Mobile. Pandemia COVID-19 niewątpliwie wpłynęła na zmianę nawyków konsumentów, w tym klientów banków, co znacznie przyspieszyło digitalizację sektora bankowego. Klienci szczególnie chętnie korzystają z kanałów zdalnych w każdej możliwej sytuacji. Dlatego też stałe powiększanie wachlarza usług i funkcjonalności dostępnych z tego poziomu jest jednym z nadrzędnych celów rozwoju bankowości zdalnej.

„W ESBANKU Banku Spółdzielczym konsekwentnie wdrażamy strategię Mobilnego Przyspieszenia Grupy SGB, tym samym wychodząc naprzeciw trendom w sektorze usług bankowych. Zależy nam, żeby Klient – dla którego bank w komputerze i telefonie, dostępny 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu, to naturalny wybór – znalazł u nas naprawdę wszystko, czego potrzebuje do wygodnego, bezpiecznego i nowoczesnego zarządzania finansami na co dzień.

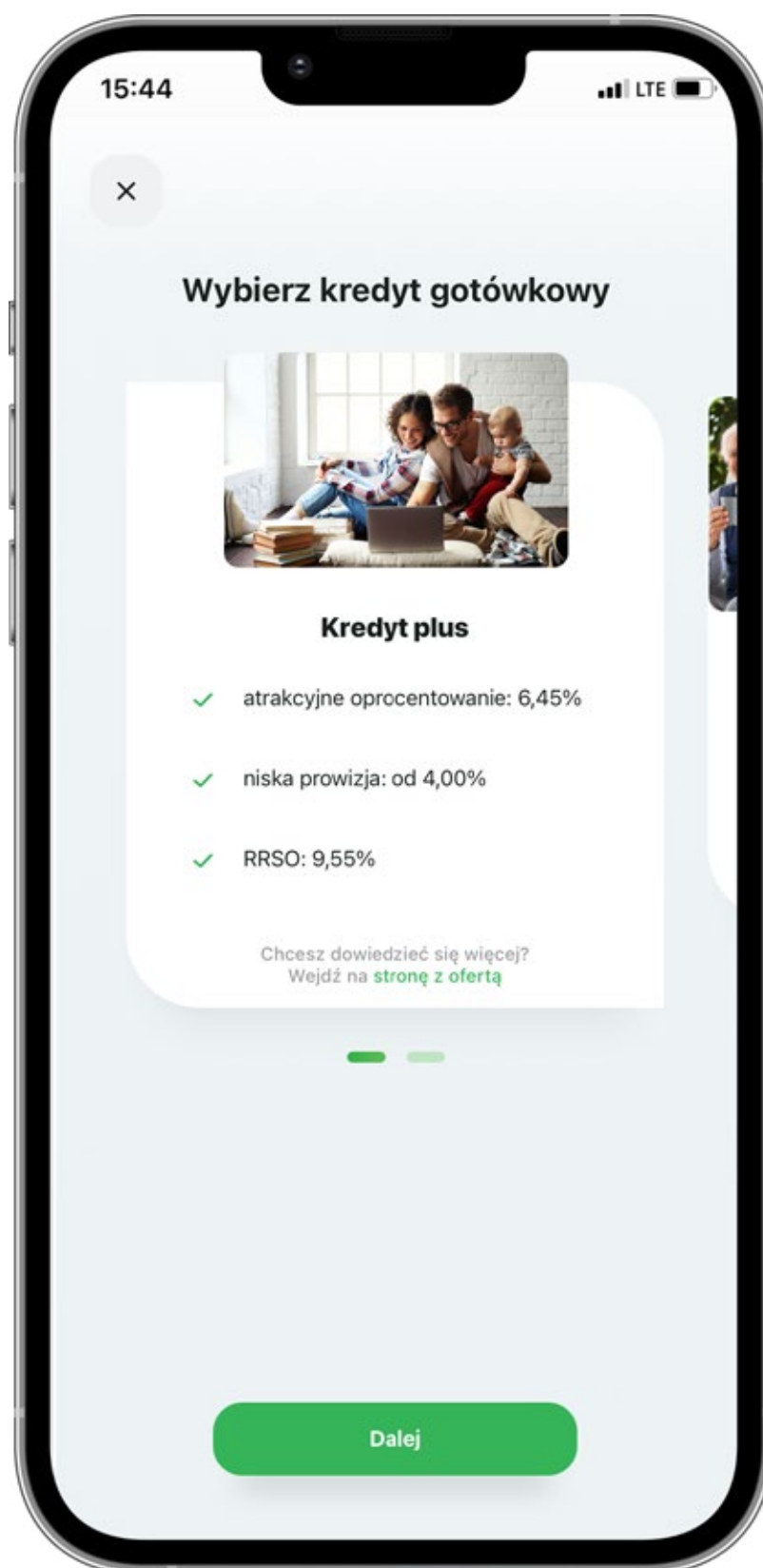
Wspierając działania Spółdzielczej Grupy Bankowej w zakresie rozwijania oferty online, znacząco zwiększamy swoją konkurencyjność na lokalnym rynku, bo to ułatwia i przyspiesza nam wdrożenie zaawansowanej technologii. Technologia, która z jednej strony skraca czas pracy doradcy Klienta w placówce, a z drugiej strony – daje Klientowi to, czego oczekuje i co ma na wyciągnięcie ręki w bankach komercyjnych. Przewaga, jaką bankom spółdzielczym dają lokalność, dostępność, elastyczność czy wzajemność naprawdę procentuje wtedy, kiedy technologicznie realnie dorównujemy liderom rynku.

Dlatego po zastąpieniu własnej aplikacji zrzeszeniowym produktem – SGB Mobile z BLIKIEM, a następnie wdrożeniu konta na selfie, aktualnie procedujemy w ESBANKU Banku Spółdzielczym nowy kredyt online. Taki dodatkowy kanał sprzedaży to rynkowa konieczność. Upatrujemy w nim korzyści wizerunkowych, ale bez wątpienia pozwoli nam też zwiększyć ilość udzielanych pożyczek gotówkowych.

Przyniesie też satysfakcję Klientom, którzy otrzymają kolejną funkcjonalność w aplikacji mobilnej i bankowości internetowej swojego banku, czyli dostęp do finansowania „na kliknięcie”. – dodaje **Jacek Zacharewicz, prezes Zarządu ESBANKU Banku Spółdzielczego**.

Proces kredytowy w bankowości internetowej i aplikacji jest prosty i przejrzysty. Klient musi jedynie wypełnić wniosek. Zdalne wnioskowanie o kredyt to już kolejne w Zrzeszeniu SGB rozwiązanie, które ogranicza konieczność wizyt w stacjonarnej placówce banku, więc jest wygodne i oszczędza czas. Kredyt gotówkowy online skierowany jest do klientów, którzy posiadają rachunek ROR w wybranym banku przynajmniej 6 miesięcy. Proces realizowany jest omnikanałowo, co oznacza, że dokładnie ta sama funkcjonalność i ten sam produkt kredytowy są dostępne dla klienta zarówno w bankowości internetowej SGB24, jak i w aplikacji mobilnej SGB Mobile.

Nowy moduł kredytowy dostępny jest dla banków spółdzielczych korzystających ze zrzeszeniowego systemu def3000. Na najbliższe miesiące zaplanowane zostały wdrożenia w wybranych bankach, które jeszcze w tym roku zaoferują swoim klientom całkiem nową opcję wnioskowania o kredyt w formie online, bez wizyty w placówce banku. Udostępnienie tej możliwości jest kolejnym krokiem w rozwoju oferty produktów sprzedawanych w ramach kanałów zdalnych. W najbliższym czasie klienci banków z grupy SGB zyskają również możliwość otwarcia lokaty na nowe środki w swojej bankowości internetowej SGB24. ●



W efekcie wybuchu pandemii koronawirusa, 41 proc. banków w skali światowej zwiększyło limit płatności zbliżeniowych, a ponad jedna trzecia wdrożyła w pełni cyfrowe procesy jak np. otwieranie rachunków czy kredyt dostępny online.

Raport Digital Banking Maturity 2020.



PROGRAM TALENTOWY W FIRMIE

– CZY JESTEŚMY NA TO GOTOWI?



Aleksandra Karpińska
SGB-Bank SA

Organizacje coraz częściej decydują się na wdrażanie programów talentowych, traktując je jako jedno ze skuteczniejszych działań wspierających rozwój oraz zaangażowanie swoich pracowników.

Ta forma zarządzania talentami pojawiła się w ciągu ostatnich lat w odpowiedzi na potrzebę bardziej zindywidualizowanego podejścia do rozwoju zawodowego oraz budowania kompetencji przyszłości, powiązanych ściśle z przyszłymi wymaganiami i wyzwaniem biznesowymi, w ramach posiadanych już zasobów w firmie. Czy jednak ta odpowiedź na aktualne trendy rynkowe dotyczy faktycznie każdej organizacji?

Program talentowy: korzyści i pułapki

Gdy myślę o korzyściach powiązanych z realizacją programu talentowego, jest ich naturalnie całkiem sporo – jak bowiem nie wspomnieć o budowaniu świadomości zawodowej pracowników w oparciu o indywidualne plany rozwoju, o wzmacnianiu zaangażowania uczestników programu, wspieraniu efektywnej współpracy i komunikacji w organizacji (jak ważnych w kontekście kultury organizacyjnej!) czy też chociażby retencji cennych pracowników.

Należy jednak pamiętać, że te korzyści nie tworzą się same – kluczowe jest dobrze przemyślane podejście do tematu zarządzania talentami w organizacji, uwzględniające jej realne potrzeby. W ramach samej realizacji również czeka na nas sporo pułapek – począwszy od nietrafionej definicji i selekcji talentów, poprzez mało transparentną komunikację programu, niez zaangażowanie odpowiednich osób w organizację, zbudowanie nierealnych oczekiwań po stronie uczestników aż po faktyczne ryzyko odejścia uczestnika w trakcie lub po programie.

Na starcie kluczowa jest świadomość, że mimo dziesiątek propozycji programów oferowanych przez rynek, nie istnieje uniwersalny program zarządzania czy rozwoju talentów, który można by skopiować z jednej organizacji do drugiej. Firmy różnią się przecież wielkością, strategią, budżetem na

rozwój, wyzwaniami biznesowymi czy kulturą organizacyjną. Tak samo odmienne powinny być działania w ramach rozwoju talentów – dopasowane do specyfiki, potrzeb i możliwości organizacji, zarówno tych aktualnych, jak i przyszłych.

Dlaczego szukamy talentów?

W praktyce oznacza to, że definicja talentu będzie różna w różnych organizacjach. Firmy muszą odpowiedzieć sobie na podstawowe pytania: kim jest dla nas talent? Kogo szukamy? W jakim celu?

To potrzeba biznesowa organizacji powinna być punktem wyjścia do wprowadzania programu talentowego. Co mamy osiągnąć poprzez program i co się może wydarzyć, jeśli go nie uruchomimy? Przychodzi mi tutaj do głowy klasyczna rozterka menadżera: co będzie, jeśli przeszkolimy pracowników, a oni odejdą? A co, jeśli ich nie przeszkolimy i zostaną?

Kiedy już podejmiemy decyzję o uruchomieniu programu talentowego w naszej organizacji, czeka nas konkretna praca w ramach 4 etapów: określenie potrzeb, identyfikacja talentów, rozwój talentów oraz... utrzymanie ich w firmie! Tak właśnie, ten ostatni aspekt, tak często pomijany w planowaniu, okazuje się nie raz nie lada wyzwaniem.

Pozostawienie talentów samych sobie, bez informacji, bez wsparcia i bez konkretnych możliwości rozwoju, to utrata ich zaangażowania oraz niewykorzystanie poczynionych inwestycji w pracowników. Dobrze jest zatem myśleć o zagospodarowaniu talentów już w fazie planowania i realizacji programu,



weryfikując wachlarz możliwości – nie sprowadzając ich jednak do poziomu konkretnych planowanych działań w formie jakichkolwiek uzgodnień czy obietnic.

Każdy jest talentem!

W ramach definiowania potrzeb warto zadać sobie pytanie – Kim jest dla nas talent i jak możemy o niego zadbać? – przy coraz częściej spotykanym podejściu, że każdy pracownik jest talentem w organizacji i wymaga wsparcia na różnych etapach rozwoju i kariery. Jednymi z najczęściej rozwijanych kompetencji w programach są kompetencje leaderskie, przygotowujące przyszłych liderów lub wspierające menadżerów w funkcjonowaniu w świecie VUCA. Programy mogą jednak dotyczyć rozwijania kompetencji w szerokim zakresie – zarówno leaderskich/menadżerskich, jak i eksperckich – zależy to realnie od aktualnych i przyszłych potrzeb organizacji.

Nad całym procesem przygotowania i realizacji programu talentowego czuwa HR. Należy jednak mieć na względzie fakt, że dla zbudowania optymalnych założeń programu niezbędne jest włączenie od samego początku osób z biznesu. Będą one kluczowe chociażby w definiowaniu talentu oraz ustalania kryteriów wyboru uczestników programu, tak aby w ramach rekrutacji zachować jak największą dozę obiektywizmu przy ocenie zgłoszonych kandydatów, przy jednoczesnym uwzględnieniu wyzwań biznesowych organizacji.

Proces rekrutacji (identyfikacji talentów) powiązany ściśle z niezbędną komunikacją, czy też różnorodność działań rozwojowych w ramach programu, to już temat-rzeka. Możliwości są wręcz nieograniczone i powinny uwzględnić np. specyfikę organizacji. Jak wybrać tę najlepszą drogę? Nie jest to takie proste. Miałam okazję poznać ten temat w praktyce i z chęcią podzielę się swoim doświadczeniem z ostatnich paru miesięcy.

Talenty na bank

Innowacyjnym projektem w skali SGB-Banku jest aktualnie trwający program „Talenty na bank”, w ramach którego 12 talentów, wybranych w drodze rekrutacji, rozwija swoje kompetencje leaderskie. Cele programu zostały określone jako identyfikacja, rozwój oraz wsparcie utalentowanych pracowników, którzy wyróżniają się przez potencjał zawodowy, mają silną motywację do rozwijania swoich kompetencji, utożsamiają się z kierunkiem zmian strategicznych w organizacji oraz spełniają określone w ramach programu kryteria formalne i kompetencyjne.

Program uruchomiliśmy zgodnie z założeniem, by nasze talenty były docelowo aktywnymi ambasadorami zmian i wspierały transformację organizacji (kulturową i procesową) zgodnie z założeniami Strategii SGB „Otwieramy przyszłość” i pożądanej kultury organizacyjnej w banku.

W ramach przygotowania rekrutacji i skonkretyzowania definicji talentu, określiliśmy sobie kryteria formalne oraz kompetencyjne, zarówno te niezbędne na start, jak i te które chcemy rozwijać w ramach programu. Specjalnie stworzony zespół złożony z HR i asesorów (osoby z biznesu) czuwał nad przebiegiem rekrutacji i weryfikował kandydatów w ramach ich zgłoszeń oraz prowadzonych wywiadów strukturyzowanych. Na każdym etapie mocno stawialiśmy na transparentną komunika-

W ramach definiowania potrzeb warto zadać sobie pytanie – Kim jest dla nas talent i jak możemy o niego zadbać? – przy coraz częściej spotykanym podejściu, że każdy pracownik jest talentem w organizacji i wymaga wsparcia na różnych etapach rozwoju i kariery. Jednymi z najczęściej rozwijanych kompetencji w programach są kompetencje leaderskie, przygotowujące przyszłych liderów lub wspierające menadżerów w funkcjonowaniu w świecie VUCA. Programy mogą jednak dotyczyć rozwijania kompetencji w szerokim zakresie – zarówno leaderskich/menadżerskich, jak i eksperckich – zależy to realnie od aktualnych i przyszłych potrzeb organizacji.

cję do pracowników, która uwzględniała spotkania na każdym poziomie organizacji, czy też poświęconą programowi stronę w intranecie.

Program zawiera zarówno blok diagnostyczny, jak i blok wzmacniający kompetencje leaderskie zarówno poprzez nabycie wiedzy oraz wykorzystanie jej w praktyce w bezpiecznym środowisku. Moduł diagnostyczny obejmuje: badanie potencjału rozwojowego poprzez Development Centre, narzędzia psychometryczne badające mocne strony i obszary do rozwoju (talenty Gallupa, DISC D3) oraz indywidualne sesje rozwojowe. Warstwa kompetencyjna zakłada: moduły warsztatowe, spotkania zespołowe, realizację projektu społecznego (z zakresu CSR) i biznesowego (osadzonego w realiach organizacyjnych). Od samego początku przy przygotowaniu i realizacji programu wspiera nas firma zewnętrzna, która wspierała nas swoim doświadczeniem w zakresie realizacji tego typu programów talentowych. Doświadczeni trenerzy towarzyszą na bieżąco naszym talentom w ramach rozwoju ich kompetencji. Nie wszystkie działania realizowane są jednak przez firmę zewnętrzną – w ramach dzielenia się wiedzą część z nich (projekt biznesowy i CSR, badanie DISC D3) realizujemy własnymi siłami, korzystając z wiedzy naszych ekspertów wewnętrznych. Wsparciem dla uczestników są też ich bezpośredni przełożeni – od początku zaproszeni do aktywnego uczestnictwa w ścieżce rozwojowej swoich talentów.

Część działań już za nami, część jest jeszcze niewiadomą. To, co jest pewne na tym etapie, to fakt, że w ramach programu „Talenty na bank”, udało nam się połączyć w zespół fantastycznych, różnorodnych ludzi, z całego banku. Wiem też, że rozwój uczestników w ramach programu jest złożonym procesem, na który składa się mnóstwo różnych aspektów. Jego kluczowym działaniem jest realne zaangażowanie uczestników i wdrażanie przez nich nowych umiejętności w życie pomiędzy warsztatami i pozostałymi akcjami rozwojowymi.

Czy byliśmy na to gotowi? Głęboko wierzę, że tak, chociaż realnymi efektami będziemy mogli się z Wami podzielić dopiero w nowym roku, po skończonym programie. ●



CHCESZ DOBRZE PRACOWAĆ? **ZACZNIJ ODPOCZYWAĆ**



Katarzyna Miler
SGB-Bank SA

Dobrostan lub inaczej wellbeing to obszar, któremu firmy poświęcają coraz więcej uwagi w działaniach dla swoich pracowników. Dobrze przemyślana strategia wellbeingowa, to duży atut, który z pewnością podnosi jakość i komfort pracy. Dla wielu osób jest atrakcyjnym i ważnym czynnikiem podczas wyboru pracodawcy. To, jak pracownicy mówią o firmie, świadczy o tym, jak firma dba o ludzi. Pójdę nawet dalej... i pokuszę się o stwierdzenie, że to, jak pracownicy się czują myśląc o pracy, jest najlepszym wyznacznikiem tego, czy kultura organizacyjna, a w tym również dbanie o dobrostan, działa.

Nietrudno dziś zauważyć, że myślenie o pracy się zmienia. Obowiązki zawodowe dla wielu osób coraz częściej nie stanowią centrum ich życia. Coraz bardziej świadomi siebie pracownicy dobrze wiedzą, że warto o siebie dbać po to, by lepiej wykonywać swoje zadania... i lepiej żyć. Nie o to chodzi, by pracować ponad stan, ale pracować efektywnie. Zmęczona głowa, frustracja, stres, wypalenie zawodowe wcale nie ułatwiają funkcjonowania, kontaktów z klientami, czy dbania o szczegóły. Sposobów na podniesienie jakości pracy i życia jest wiele. Dlatego chętnie czytam o rozwiązaniach, które wprowadzają firmy na naszym rodzimym podwórku. Zdaję sobie również sprawę z tego, że nie wszystkie można wprowadzić w banku... lub przynajmniej nie od razu.

Wellbeing... porozmawiajmy

Pomysłów na to, jak wesprzeć ludzi w wykonywaniu pracy jest wiele. Firmy wyposażają pracowników w sprzęt na home office, dają im możliwość zrobienia prze-

rwy w ciągu dnia... na spacer z psem, oferują workations (tłum. z ang. jako pracowakacje lub pracowczasy – praca zdalna, którą wykonuje się w miejscu wypoczynkowym, np. w górach, nad morzem), czy elastyczny czas pracy.

Przykładem jest firma Activy, znana z Wyzwania Sportowego SGB, która wprowadziła 4-dniowy tydzień pracy. Muszę przyznać, że tytuł wiadomości mejlowej, który pojawił się na mojej poczcie: Każdy piątek spędzam tak, jak lubię! zrobił wrażenie. Jestem bardzo ciekawa, jakimi wnioskami ze swojej zmiany podzieli się z nami Activy w przyszłości.

Odpocznij. Potrafisz?

Moja przygoda z dobrostanem rozpoczęła się, kiedy w pracy skupiłam się na komunikacji wewnętrznej. Możliwość brania udziału w wielu projektach, które realizujemy w SGB-Banku, sprawiła, że z grupą koleżanek i kolegów, rozpoczęliśmy inicjatywę, dzięki której chcemy budować świadomość, rozmawiać i jeśli to będzie możliwe, wprowadzać zmiany w banku.

Nie potrzebowałam wiele czasu, by zdecydować, na jakim temacie chcę się skupić w pierwszej kolejności. Tutaj pojawił się odpoczynek – słowo klucz, które nie bez powodu pojawia się, gdy mówimy o równowadze między pracą, a życiem prywatnym, czy o ogólnie pojętym wellbeingu. To temat, który często pojawia się w rozmowach zawodowych, ze znajomymi i w naszej głowie (szczególnie przed pierwszą kawą/herbatą w poniedziałkowy poranek).

Nie odkrywam Ameryki pisząc, że odpocząć trzeba. Bo przecież nie można wiecznie pracować. Mnie jednak inte-

Bo urlop jest po to, by się zregenerować. Takie określenie jest również zapisane w Kodeksie Pracy. Dni wolne możesz odpowiednio rozdzielić. Ważne jednak, by część urlopu trwała minimum 14 dni kalendarzowych (zgodnie z informacjami z kodeksu). W innym przypadku nie ma szansy na regenerację, a o tę pracodawca ma obowiązek dbać.



Wyeksploatowanie, stres i przemęczenie, problemy z koncentracją to nie są czynniki, które wzmacniają naszą efektywność. To, jak się czujemy, ma wpływ na to jak pracujemy: jaką atmosferę, kulturę i organizację tworzymy. Bycie odpowiedzialnym w pracy, to również dbanie o swój komfort, odpoczynek i przewietrzoną głowę. Myślę, że o odpoczynku warto mówić głośno, bo wypoczęta koleżanka i kolega to powinien być interes całej bankowej społeczności.

resuje podejście do tematu w kontekście: ja kontra praca – czyli odpoczynek nie tylko jako przerwa w pracy (oderwanie się na chwilę od biurka, kilkuminutowe wietrzenie głowy, czy rozmowa z koleżeństwem z pracy). Zadaję sobie pytanie: jaka jest pierwsza myśl, kiedy pada słowo „urlop”? Czy to po prostu: Uff, odpocznę od komputera. Nareszcie spędzę czas z bliskimi. W końcu dwa tygodnie bez budzika o 5.30 czy W końcu mam czas na remont i nadrobienie zaległości. Zakładam, że każdy ma inaczej. I dobrze. Każdemu według potrzeb. Ale pierwsza myśl, może najlepiej opisywać potrzeby które warto zaspokoić w pierwszej kolejności.

Bo urlop jest po to, by się zregenerować. Takie określenie jest również zapisane w Kodeksie Pracy. Dni wolne możesz odpowiednio rozdzielić. Ważne jednak, by część urlopu trwała minimum 14 dni kalendarzowych (zgodnie z informacjami z kodeksu). W innym przypadku nie ma szansy na regenerację, a o tę pracodawca ma obowiązek dbać.

Tak, pracodawca ma obowiązek. Moim skromnym zdaniem – my również.

Nie samą pracą żyje człowiek

Często przytaczamy to powiedzenie. Ja się z nim zgadzam. Bo równowaga w życiu jest potrzebna. I nie chodzi o to, by dobę dzielić na „równe kawałki” – 8 godzin praca, 8 godzin na „życie” i 8 na sen. Chodzi bardziej o to, by ćwiczyć i poszerzać wiedzę jak łączyć balans między tym, co dzieje się w pracy (w zależności od tego, ile się w niej dzieje), a tym, jak spędzamy czas po niej. Zdaję sobie sprawę z tego, że czasem bywa różnie. Są momenty, gdy tej pracy jest po prostu... dużo. I nie ma magicznego przycisku, który może nas od niej „odłączyć”. Myślę, że pierwszym krokiem, który można dla siebie zrobić to... odpocząć. A potem rozmawiać i wspólnie budować świadomość, relacje, dzielić się wiedzą i poszerzać horyzonty. Po to właśnie, by wiedzieć w jakim punkcie jesteśmy w banku – tak globalnie. Bo przecież w różnych wymiarach, wszystkich dotyka stres, przemęczenie, odczuwamy presję czasu, frustrację... a każdy ma swoją granicę wytrzymałości.

Zawsze uważałam, że moja wewnętrzna motywacja i optymistyczne nastawienie do wykonywanych zadań, bardzo mi po-

maga. W pewnym momencie jednak zadałam sobie pytanie... tylko ile można? Mam przecież prawo dojść do punktu, w którym tego wszystkiego, co dzieje się dookoła jest po prostu za dużo. To ludzkie. Dla mnie to również sygnał, że muszę zrobić coś więcej: zmienić nastawienie, złapać dystans, skupić się na chwilę na czymś innym.

Wyłącz się – warto

Nie zdradzę nikomu sekretu na to jak odpocząć – z odrobiną uważności i troski, każdy znajdzie dla siebie najlepsze rozwiązanie. Mogę co nieco podpowiedzieć, biorąc pod uwagę wszystko to, co ma wpływ na Twój dobrostan. Szczególnie w tych obszarach, na które masz bezpośredni wpływ jak: sens, relacje, społeczność, stan fizyczny.

Pomysłów i sposobów na czas wolny jest mnóstwo. Zanim jednak zadbasz o siebie – bez względu na to czy to długi urlop wypoczynkowy, czy wtorkowe popołudnie, pamiętaj, że nikt o Ciebie nie zadba, jeśli Ty tego nie zrobisz w pierwszej kolejności.

Dlatego:

- komputer i telefon służbowy zostaw w szafie – jak urlop to urlop. Myślisz, że bez Ciebie Twój zespół sobie nie poradzi? Będziesz cierpieć na FOMO? (ang. fear of missing out tłumaczone jako strach przed tym, co nas omija) Przecież jeśli coś ważnego naprawdę się wydarzy, będziesz o tym wiedzieć. Robota nie ucieknie.
 - dbaj o relacje – poczucie przynależności i budowanie więzi to jedna z podstawowych ludzkich potrzeb. Urlop to doskonały moment, by o to zadbać.
 - zadbaj o aktywność i ruch – wysiłek fizyczny to najlepsze, co można zrobić dla swojej kondycji mentalnej. W artykule Jak sport wpływa na pracę mózgu?, który znajduje się w raporcie Mindy: „Wellbeing mentalny pracowników w Polsce”, autor cytuje najnowsze wnioski z badań:
Obecnie jest to już mocno ugruntowana teza – ruch reguluje nastrój, logiczne myślenie i szybkość reakcji. Działa jak istne remedium na problemy związane ze zdolnościami poznawczymi, pamięcią i ogólnym funkcjonowaniem ośrodkowego układu nerwowego.
- To naprawdę dobra wiadomość. Ci, którzy uprawiają sport regularnie, mogą to tylko potwierdzić.
- zadbaj o sen – Twój mózg tego potrzebuje. Odpowiednia dawka snu pozwala na regenerację, lepsze samopoczucie i zwiększa odporność – zarówno fizyczną, jak i psychiczną.

Jeśli, Drogi Czytelniku, wszystkie te elementy masz na swojej „regeneracyjnej” liście – brawo! Na koniec dodam również jeden z moich sposobów na pobudzenie kreatywności i relaks. Rób „nic”. Oderwanie się od bycia w ciągłej gotowości, planowania, „myślenia do przodu”, to znakomity sposób na to, by dać sobie przestrzeń na... coś innego. Mi wtedy często pojawiają się kolejne pomysły i rozwiązania, na które nie wpadałam wcześniej. Spodobało mi się określenie, które usłyszałam niedawno – JOMO (ang. joy of missing out) – radość z tego co nas omija, co moim zdaniem, jest bardzo kojącą reakcją na tempo życia i ciągłe bycie „na bieżąco”. I to nie tylko w kontekście bycia online.

Wyeksploatowanie, stres i przemęczenie, problemy z koncentracją to nie są czynniki, które wzmacniają naszą efektywność. To, jak się czujemy, ma wpływ na to jak pracujemy: jaką atmosferę, kulturę i organizację tworzymy. Bycie odpowiedzialnym w pracy, to również dbanie o swój komfort, odpoczynek i przewietrzoną głowę. Myślę, że o odpoczynku warto mówić głośno, bo wypoczęta koleżanka i kolega to interes całej bankowej społeczności. ●

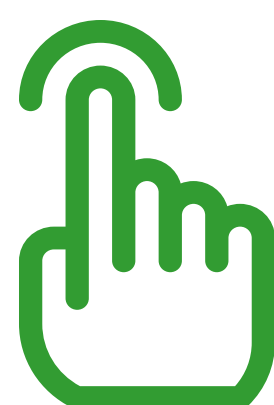




Banki Spółdzielcze



Dobrze dbać o siebie nawzajem



Bezpłatna infolinia 24/7:
800 888 888

Spółdzielczą Grupę Bankową tworzą SGB-Bank S.A. i zrzeszone Banki Spółdzielcze SGB. Lista zrzeszonych Banków Spółdzielczych oraz więcej informacji o ofercie produktowej oraz świadczonych usługach dostępne są na stronie takaroznica.sgb.pl

LUDZIE NIE LUBIĄ REKLAM, UWIELBIAJĄ ZA TO DOBRE HISTORIE

ROZMOWA Z MARKIEM WYDŁOWSKIM,
 CREATIVE GROUP SUPERVISOR'EM W AGENCJI GPD

Co skłoniło agencję GPD do współpracy z sektorem banków spółdzielczych?

Raczej odwróciłbym to pytanie – co przekonało Państwa do wyboru właśnie nas, jako wykonawcy strategii? A tak poważnie – prywatnie i zawodowo ważne są wyzwania. My uwielbiamy budować i pogłębiać wizerunek marek. W przypadku bankowości spółdzielczej mamy do czynienia ze sporą nierównowagą – klienci banków spółdzielczych znają je z własnego doświadczenia, z codziennej obsługi i mają o nich w większości dobrą opinię. Z kolei nie-klienci wiedzą o nich niewiele, część myli je, lub przypisuje im cechy innych instytucji finansowych. Jak to zmienić? To stanowi właśnie wyzwanie.

Stoi pan za sukcesami kampanii reklamowych wielu instytucji finansowych. Czym różni się kampania SGB od innych, które pan wcześniej produkował?

Podstawowa różnica? Większość banków komunikuje się z perspektywy „ja”. Mój bank, mój zysk, moje potrzeby. W wyzwaniu, które postawiliście Państwo przed nami, najciekawszy jest element „my” – to, że banki spółdzielcze działają w kontekście swojej lokalnej społeczności. Bank spółdzielczy – nie jest wielką odległą korporacją, tworzą go ci sami ludzie, których



spotykamy później, po pracy. To powoduje, że w komunikacji nie jest tak dominująco ważny bankowy produkt, a relacje: klient – bank.

Co przed przystąpieniem do przetargu wiedział pan o bankach spółdzielczych? Z czym się panu kojarzyły?

Kojarzyłem banki spółdzielcze, jak wielu klientów, ze starszymi instytucjami, bardzo lokalnymi, nastawionymi na starszych klientów. Dopiero podczas przetargu uświadomiłem sobie, jak ważnym elementem lokalnej społeczności może być bank i jak wiele ma do zaoferowania praktycznie każdej grupie klientów.

Jak, okiem profesjonalisty, wygląda dziś wizerunek bankowości spółdzielczej? Co o niej wiedzą Polacy? Jak sprawić, by wiedzieli więcej?

Jest sporo do zrobienia. Nie dlatego, że popełniono znaczące błędy – ale dlatego, że konkurenci komunikują się mocno od lat. Branża finansowa reklamuje się tylko trochę mniej intensywnie niż handel czy farmaceutyki. A i tak na generalną opinię o całym sektorze wpływają też takie czynniki jak kredyty frankowe czy polisokaty. Oczywiście, nie jest tak, że w ogóle nie lubimy banków – ale przekonanie, że te istniejące od lat banki spółdzielcze są inne niż myślimy, wymaga czasu. Kto wie, czy nie łatwiejsze zadanie mieli twórcy Eurobanku czy Alior Banku, którzy wybrali drogę budowania marek od czystej kartki? Z drugiej strony jeszcze parę dekad temu Credit Agricole miał wizerunek spółdzielczego banku rolniczego, a nie wielkiego międzynarodowego banku. Zatem wszystko przed nami.

Kampania SGB ma charakter wizerunkowy. Jakie cele postawiono przed agencją?

Najważniejszym jest chyba przekazanie konsumentom na czym polega idea wzajemności. Sama spółdzielczość jest dla klientów dość przezroczysta – nie jest odrzucana, ale i nie budzi wielkich emocji – kojarzy się trochę z przeszłością. Za to wzajemność – jest uniwersalna i zrozumiała i co najważniejsze – ma przyszłość. Cały segment sharing economy – opiera się w dużej mierze właśnie na niej. Jeśli uda nam się opowiedzieć klientom, że we wzajemności kryje się różnica między bankami spółdzielczymi, a innymi bankami – to będzie bardzo dobry krok w kierunku budowania mocnego wizerunku.

GPD Agency to jedna z największych polskich agencji reklamowych. Agencja ma ogromne doświadczenie w pracy dla klientów z branży finansowej – wiele lat tworzyła wizerunek BZ WBK, Credit Agricole, Eurobanku, Raiffeisen Banku i Santander Consumer Banku. Pracuje także dla takich marek jak Lidl, Lisner, Lubella, Hochland czy Enea.

Agencja zdobyła 10 nagród Effie przyznawanych najskuteczniejszym kampaniom reklamowym, w tym złote Effie w kategorii bankowość za kampanię Wypożyczki Eurobanku.

GPD Agency ma biura w Poznaniu i Warszawie i GPD Film Studio – własne studio filmowe i dom produkcyjny w Swadzimiu koło Poznania.





Agencja kreatywna GPD Agency i Spółdzielcza Grupa Bankowa nawiązały współpracę na najbliższe lata. W wyniku wygranego przetargu jedna z największych agencji reklamowych w Polsce zajmuje się kompleksową obsługą wizerunkową marki SGB. Już teraz SGB i GPD pracują nad wspólnym projektem.

Czy pana zdaniem, powinien nastąpić dalszy ciąg tej kampanii?

Oczywiście. I to wcale nie ze względu na to, że mamy w tym interes. Jak już wspomniałem, zmiana wizerunku to dość długotrwały proces. Każdy z nas ma pewien opór przed reklamą. Potrzebna jest częstotliwość i czas. I dobre, prawdziwe historie, bo choć ludzie nie lubią reklam, uwielbiają dobre historie. A tych dostarczyliście nam Państwo, jako inspiracji, bardzo wiele.

Banki spółdzielcze bardzo mocno angażują się w społeczną odpowiedzialność biznesu. Ostatnio kilka z nich wspiera sportow-

ców, którzy wywodzą się z Polski lokalnej. Ambasadorką PBS jest Karolina Naja, a BS w Dusznikach wspiera Piotr Lisek. Co pan o tym sądzi? Czy to jest odpowiedni sposób budowania wizerunku?

Na pewno jest to ważny element. Zwłaszcza takiego wizerunku, jaki chcą budować banki spółdzielcze i zwłaszcza jeśli wspieramy, kogoś kto jest rzeczywiście związany z lokalną społecznością, jak urodzony w Dusznikach Piotr Lisek. Nie wiem czy czytelnicy już znają kampanię – ale od razu w głowie pojawiają się nam kolejne odsłony tych historii – historii banków, które robię dla swoich klientów coś więcej niż zwykłe banki. ●

Rozmawiał: Roman Szewczyk



KWESTIA PRYZYWYCZAJENIA



Jędrzej Szymanowski
SGB-Bank SA



Się rozumie to prosty język. Jako Upraszczacze regularnie edukujemy koleżanki i kolegów z całego zrzeszenia w temacie tego, w jaki sposób firma powinna rozmawiać z klientem. Często powtarzamy, że najlepiej zacząć od środka. Stąd tak dużo w naszych poradach wątków o tym, jak komunikować się między sobą – przygotowując pisma do innych członków zrzeszenia, wymieniając codzienne mejle, albo nawet mijając się na korytarzu. Cieszymy się, że nasza pomoc spotyka się z tak pozytywnym odbiorem. A jeszcze bardziej – że pracownicy SGB-Banku i banków spółdzielczych coraz chętniej korzystają z naszych wskazówek!

Kontrola nad nawykami

W sierpniu zakończyliśmy ciągnący się od maja cykl porad pod szyldem „Nawyki”. Zajęliśmy się w nim naszymi przyzwyczajeniami. Jak tradycja i historia wpływają na nasz język? Jak jedne, skutecznie wpojone zasady mylnie inspirują inne? Ile tracimy przez bezrefleksyjne trzymanie się szkolnych formułek? Które z naszych nawyków mutują same w sobie, a które sami powinniśmy zmieniać? Na te wszystkie pytania staraliśmy się odpowiedzieć na przestrzeni kilku odcinków.

Przymyki, zaimki...

Punktem wyjścia dla całego cyklu były ostatnie wydarzenia na świecie. Atak Rosji na Ukrainę był tragicznym aktem przemocy, którego konsekwencje cały czas z rozgo-

ryczeniem śledzimy każdego dnia. Co ciekawe, sprowokował on u nas również dyskusję językową. Mówić „na Ukrainie” czy „w Ukrainie” – głowiliśmy się wraz z szeregiem językoznawców. Odpowiedź nie jest jednoznaczna – zależy przede wszystkim od intencji nadawczych. Choć, by podkreślić suwerenność Ukrainy, jednocześnie uszanować to, w jaki sposób sami mówią o sobie Ukraińcy i proszą, aby o nich mówić, zalecamy śmiało i konsekwentnie sięgać po przymimek „w”. I tak, wychodząc od tematu „na czasie”, cały odcinek „Przyjmijmy przymyki” poświęciliśmy podobnym dylematom. Nacechowanie historyczne i przyzwyczajenia mają przy nich nie lada znaczenie.

Od przymików prosta droga do zaimków. Głównym problemem, o którym chcieliśmy porozmawiać przy okazji odcinka „Zajmijmy się zaimkiem”, było pisanie wielką literą „Ja”, „My”, „Nam” czy „Siebie”. Używając przez lata form grzecznościowych, wielu z nas wykształciło w sobie bowiem nawyk stosowania majuskuły przy każdym możliwym zaimku. Tymczasem pisanie o sobie wielką literą może być odebrane jako wyraz wyniosłości lub stawianie siebie w komunikacji na pierwszym

miejscu – a po prostu nie wypada o sobie pisać w ten sposób. Apelujemy więc, by pod żadnym pozorem nie pisać wielką literą zaimków pierwszoosobowych.

W odcinku zwróciliśmy też uwagę na nawyk wymiennego stosowania zaimków „Tobie” i „Ci”. Dłuższe „Tobie” pasuje dobrze na początku lub końcu zdania. W środku potrafi zabrzmieć pretensjonalnie – jakbyśmy za wszelką cenę próbowali wydłużyć nasz komunikat.



Lekcje polskiego i... historii

Usilne wydłużanie zdań – ktoś nie próbował tej strategii przy szkolnych rozprawkach, w których wymagane było konkretne minimum znaków? Właśnie do tych czasów cofnęliśmy się w kolejnym odcinku. Czego dotyczą „Szkolne mity”, które zapragnęliśmy rozwiązać? Różnych reguł wpajanych nam przez nauczycieli języka polskiego – często mylnie. Choćby popularne „Nigdy nie zaczynamy zdania od...”. Otóż bzdura – w języku polskim praktycznie nie ma słów, od których nie można zacząć wypowiedzi. Poloniści po prostu za nadrzedną misję stawiają sobie dbałość o szczególną higienę języka i wprowadzenie pewnej dyscypliny. Na tym etapie edukacji nie jest to całkiem pozbawione sensu, ale pamiętajmy, że w codziennym życiu nie mamy obowiązku posługiwania się pięknym, zdobnym, literackim językiem. Bo stawiamy na komunikatywność. O tzw. stylu komunikatywnym rozważaliśmy też w odcinku kolejnym, „Konwencjonalność”. Nawoływaaliśmy w nim do pisania w sposób oryginalny. Każdy jest w stanie wykształcić swój indywidualny autorski rys, nawet jeśli tworzy w ściśle określonych, kanonicznych ramach. Dlatego unikajmy tzw. „słownych natrętów” – szablonowych powiedzeń, od których wręcz roi się w urzędowej komunikacji. Np. „w trosce o coś”, „spełniać oczekiwania”, „wychodzić naprzeciw”, „niniejszym informuję”... Utarte sformułowania kuszą jako łatwe rozwiązania, które zawsze mamy pod ręką, ale warto postarać się wyjść poza ich repozytorium – chociażby po to, żeby nie uśpić uwagi odbiorcy.

Jak tradycja i historia wpływają na nasz język? Jak jedne, skutecznie wpojone zasady mylnie inspirują inne? Ile tracimy przez bezrefleksyjne trzymanie się szkolnych formułek? Które z naszych nawyków mutują same w sobie, a które sami powinniśmy zmieniać?

Pozostawiamy przy tym jednak wierni wartości naczelnej – poprawności.

Sezon z nawykami zamknęliśmy odcinkiem o czymś, do czego wszyscy jesteśmy przyzwyczajeni niejako historycznie. „Hajs jak w banku” poświęciliśmy etymologicznym ciekawostkom o pochodzeniu rozmaitych związków frazeologicznych i poszczególnych słów związanych z tematem finansów. Sprawdziliśmy, jak na bazie naszych obyczajów zmieniały się znaczenia poszczególnych wyrazów. Kiedy mówimy „mieć coś jak banku”, powołujemy się więc na instytucję, która budzi zaufanie, daje poczucie pewności

i stabilizacji. „Gotówką” nazywamy zaś „gotowe pieniądze” – „żywą walutę”, gotową do wydania (w odróżnieniu od popularnych dawniej czeków i weksli). Pisaliśmy też m.in. o „forsie” czy bardziej młodzieżowym „hajsie”.



Rzucajmy wyzwanie swoim nawykom!

Studiowanie naszych rutynowych zachowań – również tych językowych – potrafi być bardzo pouczające. Warto od czasu do czasu spojrzeć na nie z boku, by nie stać się ich niewolnikiem. Polecamy takie codzienne „czelendże”!

Szczegółowe porady dostępne są dla wszystkich pracowników banków spółdzielczych SGB i SGB-Banku SA w Intranecie SGB – w zakładce Się rozumie. A wszystkich zainteresowanych tematem prostej komunikacji – nie tylko naszych pracowników – niezmiennie zapraszamy do kontaktu na upraszczaczową skrzynkę: sierozumie@sgb.pl.



POWTÓRKA Z ROZRYWKI

CZY NOWY WSPANIAŁY ŚWIAT?


Michał Jurek

Dyrektor Departamentu
Monitorowania Ryzyka
i Restrukturyzacji IPS-SGB

Widmo kryzysu krąży po Europie, i nie tylko. Publikowane na przełomie lipca i sierpnia br. dane makroekonomiczne i wyniki badań ankietowych coraz wyraźniej wskazują na szybko nadchodzące gwałtowne wyhamowanie gospodarcze. Niemal każdy dzień przynosi coraz to nowe informacje, potwierdzające realizację tego negatywnego scenariusza. Zerwane łańcuchy dostaw, gwałtowny wzrost cen energii i koszty związane z wciąż trwającą pandemią COVID-19, przekładające się na coraz wyższą inflację, która w Polsce według danych za sierpień wyniosła 16,1% r/r i 0,8% m/m, wymuszającą podnoszenie podstawowych stóp procentowych, to tylko niektóre z uwarunkowań, stanowiących kryzysowe podglebie. Ich rezultatem w warunkach malejącej siły nabywczej i wzrostu kosztów finansowania jest bowiem systematyczne ograniczanie popytu, co przekłada się na spadek zakupów i malejącą liczbę nowych zamówień, a w konsekwencji – na osłabienie aktywności gospodarczej.

Skoro jednak, jak się wydaje

nie uda się uniknąć nadchodzących makroekonomicznych turbulencji, to warto pokusić się o refleksję, jakie zmiany mogą one przynieść i w czym spodziewane zaburzenia będą się różnić od dotychczas obserwowanych w historii gospodarczej świata. Czy w perspektywie jest kryzys odmienny od wszystkiego, czego można było do tej pory doświadczyć, i dlatego trzeba oczekiwać nieoczekiwanego oraz przygotowywać niestandardowe instrumenty polityki fiskalnej i mone-

tarnej? A może myślenie w kategorii „tym razem jest inaczej” jest niebezpieczną pułapką, bowiem przyczyny wszystkich kryzysów są niezmiennie, a należą do nich przede wszystkim nadmierne zadłużenie państwowe i prywatne w stosunku do potencjału gospodarki danego państwa?

Można rozsądzić ten spór w sposób iście salomonowy. Wydaje się bowiem, że o ile same czynniki, stymulujące obecny kryzys, nie stanowią novum i były już identyfikowane w przeszłości, to ich układ i siła oddziaływania mogą doprowadzić do niespotykanych skutków, prowadzących do zasadniczych zmian gospodarczych na całym świecie.

Nadciągający kryzys, powiązany przede wszystkim z zaburzeniami na rynku surowców energetycznych i z wysoką inflacją, będzie czymś, czego większość obywateli – zwłaszcza z krajów wysoko rozwiniętych – nie miała nigdy okazji doświadczyć. Tzw. szoki naftowe i wywołana nimi stagflacja miały wszak miejsce w latach siedemdziesiątych i na początku lat osiemdziesiątych XX wieku. Ostatnie kilkanaście lat cechowała za to bardzo umiarkowana dynamika cen, rodząca obawy o wystąpienie deflacji, któremu to zagrożeniu miała przeciwdziałać polityka taniego pieniądza. Nie bez znaczenia było też dążenie

do opanowania tzw. kryzysu na rynku długu publicznego, będącego częścią globalnego kryzysu finansowego z lat 2007–2009, i utrzymywanie w ryzach rentowności skarbowych papierów wartościowych, czemu miało służyć skupowanie długu publicznego poprzez rozmaite programy skupu aktywów, realizowane przez banki centralne, i wdrożenie przez nie polityki zerowych podstawowych stóp procentowych.

Widmo kryzysu krąży po Europie, i nie tylko. Publikowane na przełomie lipca i sierpnia br. dane makroekonomiczne i wyniki badań ankietowych coraz wyraźniej wskazują na szybko nadchodzące gwałtowne wyhamowanie gospodarcze.



Z drugiej jednak strony

nie trudno dostrzec, że podwaliny dzisiejszego kryzysu umacniały się od dłuższego czasu, a wybuch pandemii COVID-19 oraz wojny Rosji z Ukrainą tylko ten proces przyspieszyły. Prowadzona od lat przez główne banki centralne skrajnie łagodna polityka pieniężna, kontynuowana w warunkach zamrażania gospodarek i wprowadzania obostrzeń mobilności – a nawet wzmacniana dodatkowymi programami wsparcia płynności – musiała w momencie zniesienia rygorów sanitarnych i realizacji odłożonego na czas pandemii popytu doprowadzić do powstania presji cenowej. Presję tę umocniły dodatkowo programy wsparcia fiskalnego, realizowane w trakcie pandemii, którymi były np. bezpośrednie transfery fiskalne i wspieranie dochodów rozporządzalnych obywateli bezpośrednio z budżetu państwa. W rezultacie doszło do dalszego zwiększenia długu publicznego – który przykładowo w Stanach Zjednoczonych w latach 2019–2021 wzrósł ze 106,8% PKB do 137,2% PKB, a w strefie euro z 83,8% do 95,6%. Fiskalne stymulowanie popytu wraz z utrzymywaniem ujemnych realnych stóp procentowych stanowiły pożywkę, na której niejako wyhodowano szybki wzrost cen.

Jakie będą następstwa obecnego gospodarczego zamieszania? Pewne wstępne wnioski można już sformułować. Próbuje to uczynić w jednym z ostatnich artykułów Nouriel Roubini, którego w swoim czasie okrzyknięto „doktorem zagładą” ze względu na sformułowane przezeń prognozy ogólnoświatowego załamania, które ostatecznie zrealizowały się w postaci globalnego kryzysu finansowego. Według niego, wysoka inflacja okaże się zjawiskiem trwalszym, niż dotąd zakładano. Jej główne przyczyny nie leżą bowiem w polityce banków centralnych; jest za to spowodowana czynnikami zewnętrznymi. By zwalczyć inflację, niezbędny będzie gwałtowny zwrot w realizowanej do tej pory polityce pieniężnej i szybkie podnoszenie podstawowych stóp procentowych. To jednak będzie dodatkowo pogarszać aktywność gospodarczą. Albo więc banki centralne będą realizować tzw. „strategię szaleńca” w grze w tchórza (*chicken game*) i swoimi decyzjami przekonają wszystkich, że za wszelką cenę i bez względu na okoliczności będą walczyć z inflacją, albo też odpuszczą, kładąc na szali wzrost gospodarczy i zatrudnienie. W pierwszym przypadku nastąpi ostre załamanie i recesja, a w drugim – stagflacja i przedłużony okres stłumionego wzrostu gospodarczego przy prawdopodobnym pogorszeniu sytuacji na rynku pracy. Tak czy inaczej, poważnych konsekwencji makroekonomicznych nie da się uniknąć.

Obecnie wydaje się

że główne banki centralne zmieniają nastawienie w polityce pieniężnej, orientując się na walkę ze wzrostem cen. W tym celu podnoszą podstawowe stopy procentowe, aby przeciwdziałać utrwaleniu się w gospodarce podwyższonej inflacji i odnotowaniu oczekiwań inflacyjnych, nawet za cenę recesji i wzrostu bezrobocia.

Jakie będą następstwa obecnego gospodarczego zamieszania? Pewne wstępne wnioski można już sformułować. Próbuje to uczynić w jednym z ostatnich artykułów Nouriel Roubini, którego w swoim czasie okrzyknięto „doktorem zagładą” ze względu na sformułowane przezeń prognozy ogólnoświatowego załamania, które ostatecznie zrealizowały się w postaci globalnego kryzysu finansowego. Według niego, wysoka inflacja okaże się zjawiskiem trwalszym, niż dotąd zakładano. Jej główne przyczyny nie leżą bowiem w polityce banków centralnych; jest za to spowodowana czynnikami zewnętrznymi.

Skutki obserwowanych obecnie zjawisk

ujawnią się jednak nie tylko w średnim okresie, ale też i w bardzo długookresowej perspektywie, prowadząc do zmiany już nie tylko podstawowych wskaźników makroekonomicznych, ale i całej struktury gospodarek. I tak, zerwanie globalnych łańcuchów dostaw i obniżenie ich elastyczności wymusi deglobalizację i fragmentację tych łańcuchów oraz przesunięcie magazynów bliżej miejsc finalnego przeznaczenia. Oznacza to dodatkowe koszty, wpływające na finalną cenę wyrobów gotowych. Natomiast bezprecedensowy wzrost kosztów energii doprowadzi do upowszechnienia alternatywnych źródeł energii i przyspieszenia tzw. zielonej transformacji. Wymusi również transformację technologiczną, ponieważ obecny stan sieci energetycznych

nie jest dostosowany do masowego upowszechnienia rozwiązań służących do pozyskiwania energii solarnej i wiatrowej.

Ponadto, odchodzenie od nieodnawialnych źródeł energii spowoduje skokowy wzrost popytu na metale, niezbędne do rozbudowy floty samochodów elektrycznych i sieci magazynów energii. Steen Jakobsen, główny ekonomista i CIO (Chief Information Officer) Saxo Banku, jeszcze jesienią 2021 r. oceniał, że w 2030 r. krańcowy popyt na metale może być nawet wyższy o dziesięć-dwadzieścia razy w stosunku do stanu obecnego, a było to jeszcze przed wybuchem wojny Rosji z Ukrainą. Realizacja tego scenariusza oznaczać będzie głęboką transformację przemysłu na całym świecie, ale też i wzrost konkurencji o zasoby. I zamiast z kryzysami na rynku ropy naftowej i gazu ziemnego, już wkrótce możemy się zmagać z kryzysami na rynku rud metali. To tylko niektóre z możliwych zmian, którym poddana zostanie gospodarcza rzeczywistość.

Znane powiedzenie głosi, że historia lubi się powtarzać, ale za każdym razem inaczej. Podobnie będzie i teraz. Czy jednak po przetoczeniu się koła gospodarczej historii będziemy mieć powtórkę z rozrywki czy nowy wspaniały świat? To się dopiero okaże. ●



Jak dbać o rozwój i motywację Sprzedawców w Bankach Spółdzielczych?

Satysfakcja i zadowolenie Pracowników z wykonywanych obowiązków to jedno z kluczowych elementów wpływających na sukces Banku. Jest szereg elementów, które każdy pracodawca powinien spełnić, aby stworzyć zgrany i lojalny zespół.

Stabilne zatrudnienie i odpowiednie wynagrodzenie to w obecnych czasach minimum. Równie ważne aspekty to możliwość rozwijania swojej wiedzy, zdobywania nowych umiejętności, a także dostęp do dodatkowych benefitów. Dbłość o rozwój i motywację Pracowników przejawia się również w odpowiedniej komunika-

Nagrody

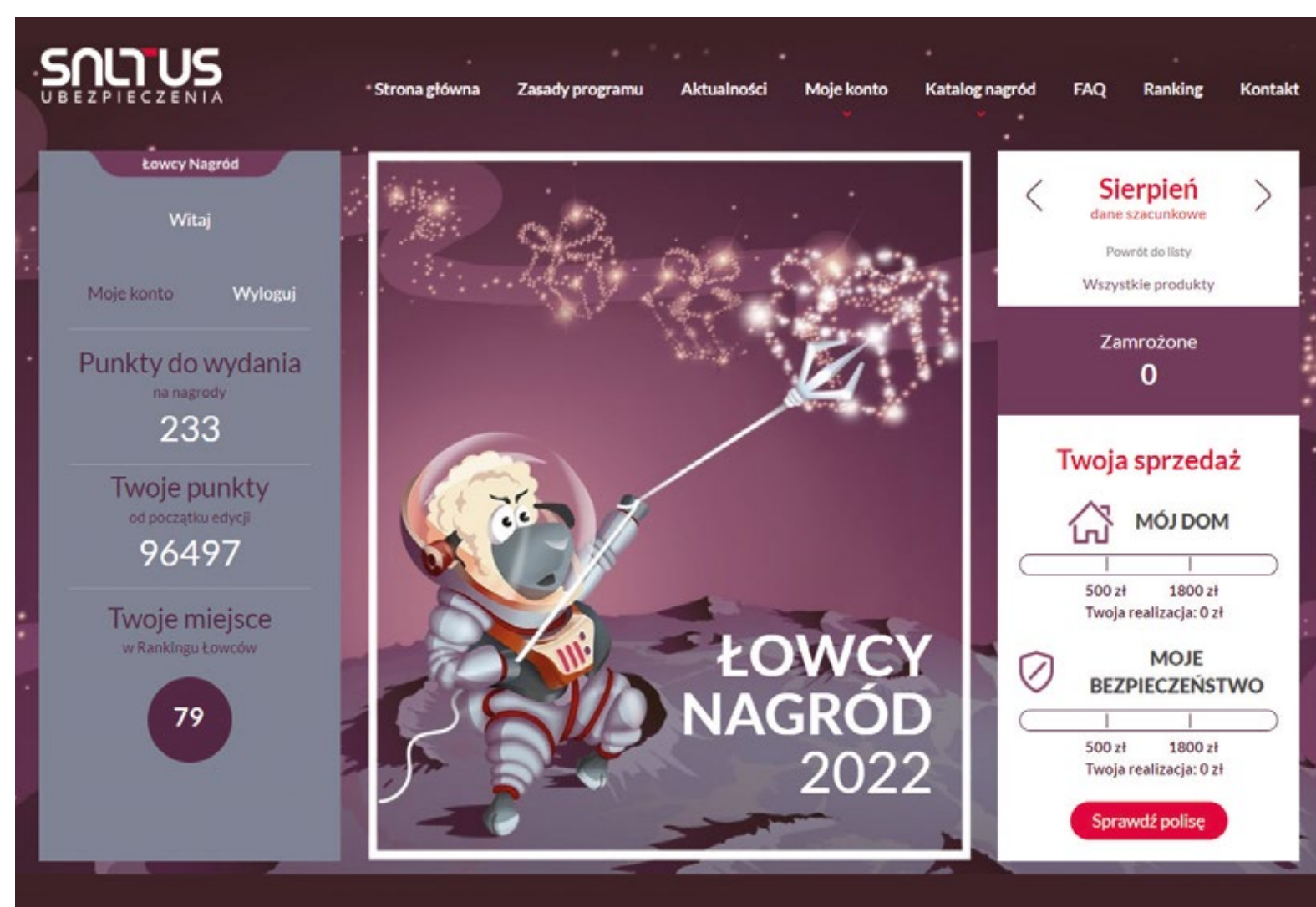
Program „Łowcy Nagród” oferuje ponad **10 000 nagród** w niezliczonych kategoriach, m.in. RTV, AGD, dom i ogród, uroda, a także karty podarunkowe, np. Allegro i Zalando. Każdy znajdzie nagrodę, która będzie go motywować do zdobywania kolejnych punktów.

Punkty

Zbieranie punktów jest niezwykle proste i odbywa się automatycznie po zaksięgowaniu każdej złotówki uzyskanej składki z ubezpieczenia.

Przelicznik jest bardzo atrakcyjny, przykładowo 1500 zł zainkasowanej składki można od razu wymienić na takie nagrody jak: Nokia 105, kolczyki YES z cyrkoniami, zestaw 109 wiertel i nasadek DeWALT, 19-elementowy komplet obiadowy Diwali czy portfel skórzany Puccini. A przecież zebrane punkty można zbierać przez cały czas trwania edycji (rok kalendarzowy), zsumować i dopiero wówczas wybrać nagrody.

Z programu „Łowcy Nagród” może korzystać już kilka tysięcy Sprzedawców spośród Banków Spółdzielczych oferujących produkty SALTUS Ubezpieczenia. Takie wielowymiarowe podejście skutecznie motywuje uczestników do osiągania coraz lepszych wyników i jest solidną inwestycją w ich rozwój. Dodatkowo rozwijanie umiejętności sprzedażowych, atrakcyjny system szkoleń i nagród może wpłynąć na zadowolenie pracowników i bezpośrednio przełożyć się na bezpieczeństwo kadrowe w Banku.



cji z zespołem. Jest to kluczowy element, który wzmacnia relacje, a dzięki umocnieniu tych więzi – zwiększa się przywiązanie i lojalność pracownika do firmy.

Jednym z rozwiązań, które można zaproponować, aby zwiększyć efektywność pracy i jednocześnie nagrodzić Pracowników są programy motywacyjne.

SALTUS Ubezpieczenia istnieje ponad 27 lat, a już od 2013 roku realizuje swój autorski i unikatowy na rynku program motywacyjny „Łowcy Nagród”. Rozwiązanie to ma na celu wspieranie doradców w dystrybucji produktów ubezpieczeniowych SALTUS Ubezpieczenia.

Korzyści programu

- ▶ automatycznie naliczane punkty,
- ▶ ponad 10 000 nagród w katalogu,
- ▶ dodatkowe punkty na gadżety reklamowe dla klientów Banku,
- ▶ skierowany do każdego, kto sprzedaje produkty SALTUS Ubezpieczenia.



Zachęcamy do kontaktu:

SALTUS
UBEZPIECZENIA

Piotr Gurgul

Dyrektor Zespołu Sprzedaży Ubezpieczeń –
Banki Spółdzielcze
tel.: 609 562 832
piotr.gurgul@saltus.pl

Małgorzata Bacajewska

Zastępca Dyrektora Zespołu Sprzedaży Ubezpieczeń –
Banki Spółdzielcze
tel.: 603 950 341
malgorzata.bacajewska@saltus.pl

WAKACJE, ZA KTÓRE ZAPŁACIMY WSZYSTY

JERZY JAROSIŃSKI

Rządowe wakacje kredytowe stały się faktem. Na koniec sierpnia banki raportowały łącznie 876 tys. wakacji kredytowych na kwotę 228 mld zł – podało Biuro Informacji Kredytowej.

To około 44 proc. spośród 2 mln uprawnionych do skorzystania z ulgi. Klienci biorą wakacje masowo, nie przejmując się tym, że zapłacimy za to wszyscy. Nie tylko zdrożeją usługi bankowe. Pojawia się ryzyko, że wakacje kredytowe doprowadzą do wzrostu inflacji.

Od 29 lipca kredytobiorcy mogą składać wnioski o tzw. rządowe wakacje kredytowe. Jest to możliwość zawieszenia spłaty łącznie 8 rat w tym i przyszłym roku. Spłatę kredytu można zawiesić na dwa miesiące w trzecim kwartale i na dwa miesiące w czwartym kwartale 2022 r., a następnie po jednym miesiącu w każdym z kwartałów 2023 roku. Z ulgi mogą skorzystać osoby, które zaciągnęły kredyty w złotych na własny cel mieszkaniowy. Banki spółdzielcze zgodnie z procedurami włączyły się w akcję –

informują o niej swoich klientów, pomagają w uzyskaniu ulgi. Katalog uprawnionych jest jednak bardzo szeroki, co od początku budzi liczne kontrowersje w środowisku bankowym.

Z wakacji mogą bowiem skorzystać nie tylko osoby, które rzeczywiście potrzebują pomocy, ale w zasadzie każdy kredytobiorca. Widać to zresztą po pierwszych statystykach.

Szturm na wakacje

Na 30 sierpnia 2022 r. banki zaraportowały do BIK skorzystanie z wakacji kredytowych przez 1,5 mln osób, czyli 44 proc. spośród 3,4 mln uprawnionych. Okazuje się, że z tego „przywileju” znacznie chętniej skorzystali kredytobiorcy o wysokiej wiarygodności kredytowej. Zaledwie 0,1 proc. wartości kredytów, dla których klienci wzięli wakacje kredytowe, ma opóźnienia w spłacie powyżej 90 dni, podczas gdy na pozostałych złotych kredytach mieszkaniowych wskaźnik ten wynosi 5,5 proc.

Nie zabrakło też cwaniaków. Rekordzista złożył sześć wniosków o wakacje kredytowe

Nie jest też tajemnicą, że za wakacje kredytowe zapłacą wszyscy klienci banków. Banki muszą wykazywać zyski przed swoimi akcjonariuszami, a wakacje oznaczają istny Armagedon w księgach rachunkowych. Zyski spadną, co w niektórych przypadkach może nawet skutkować koniecznością uruchomienia planów naprawczych. Banki będą chciały zniwelować tę stratę podwyższając prowizje za obsługę podstawowych produktów, podnosząc marże na kredytach czy obniżając oprocentowanie depozytów.



w sześciu bankach, w których ma kredyty hipoteczne. W takich wypadkach jest popełniane przestępstwo. Banki będą kierować zawiadomienia do prokuratury – mówił Interii Tadeusz Białek, wiceprezes Związku Banków Polskich.

ZBP: ustawa jest niesprawiedliwa

Wiadomości, które cieszą kredytobiorców są mniej optymistyczne dla środowiska bankowego. Prezes Związku Banków Polskich Krzysztof Pietraszkiewicz wielokrotnie zwracał uwagę na fakt, że ustawa jest niesprawiedliwa bo promuje kredytobiorców najbardziej zamożnych kosztem innych klientów. Podkreślał, że udzielanie pomocy powinno być ukierunkowane tylko dla osób, które rzeczywiście tej pomocy potrzebują. Tak się jednak nie stało, przez co konsekwencje poniosą nie tylko banki, ale i pozostali klienci. Pietraszkiewicz nie jest w swoim stanowisku odosobniony. Na ryzyka zwrócił uwagę także Narodowy Bank Polski – wprowadzenie wakacji kredytowych znacznie pogorszy sytuację finansową banków komercyjnych, bo będzie oznaczało duży spadek zysków. Szacunki są różne, ale mówi się, nawet o 20-30 mld zł strat w sektorze.

Trzeba pamiętać, że obok wakacji kredytowych na banki nałożone są dodatkowe obciążenia w postaci wsparcia Funduszu Wsparcia Kredytobiorców, czyli odrębnej regulacji oraz rozwiązywania wsparcia funduszu stabilizującego sektor bankowy. To też jest kwota kilku miliardów złotych. Łącznie szacowaliśmy, że te obciążenia mogą przekroczyć pułap 30 mld zł w okresie dwóch lat – mówił w lipcu w rozmowie z PAP Krzysztof Pietraszkiewicz.

Kredytobiorcy, którzy zamierzają skorzystać z odroczenia spłaty rat, nie przejmują się potencjalnymi konsekwencjami. Wiadomo, że takie zawieszenie będzie musiało być odnotowane w systemach Biura Informacji Kredytowej. Informacja będzie neutralna i nie będzie miała wpływu na ocenę punktową BIK. Nie wiadomo natomiast, jak w praktyce do takiej informacji podejść banki. Może to bowiem oznaczać utrudniony dostęp do finansowania w przyszłości. Dziś nikt się tym nie przejmuje, ale za kilka lat może się okazać, że zaciągnięcie kolejnego kredytu – niekoniecznie na mieszkanie – będzie skutkowało odmową ze strony instytucji finansującej.

Za wakacje zapłacą wszyscy

Nie jest też tajemnicą, że za wakacje kredytowe zapłacą wszyscy klienci banków. Banki muszą wykazywać zyski przed swoimi akcjonariuszami, a wakacje oznaczają istny Armagedon w księgach rachunkowych. Zyski spadną, co w niektórych

przypadkach może nawet skutkować koniecznością uruchomienia planów naprawczych. Banki będą chciały zniwelować tę stratę podwyższając prowizje za obsługę podstawowych produktów, podnosząc marże na kredytach czy obniżając oprocentowanie depozytów. W kontekście droższych kredytów mówimy nie tylko o gospodarstwach domowych, ale także o przedsiębiorcach, którzy będą mieli trudniejszy dostęp do finansowania i realizowania inwestycji.

Wakacje kredytowe mogą także przyspieszyć zachodzące w sektorze bankowym zmiany. Mowa o automatyzacji procesów, co w konsekwencji przełoży się na konieczność szukania

oszczędności w tradycyjnych kanałach. Banki już teraz masowo zamykają placówki i redukują zatrudnienie. Konieczność szukania dodatkowych oszczędności może jeszcze bardziej przyspieszyć te procesy. W efekcie z ulic polskich miast znikną kolejne oddziały, co utrudni korzystanie z oferty bankowej osobom mniej otwartym na cyfrowe kanały.

Inflacja nie wyhamuje

I wreszcie ostatni z punktów, ale nie najmniej ważny – wakacje kredytowe to woda na młyn inflacji. To pompowanie kolejnych pieniędzy w rynek. Wskaźnik ten może nadal rosnąć, co może zmusić Radę Polityki Pieniężnej do kolejnych podwyżek stóp procentowych. To z kolei ograniczy podaż kredytów, bo banki generujące straty będą mniej skłonne do udzielania pożyczek. W środowisku wysokich stóp spadnie też popyt na kredyty, co obserwujemy już w tym cyklu podwyżek

stóp procentowych. Czynniki te mogą więc mieć wpływ na ograniczenie wzrostu gospodarczego.

Na ryzyko wzrostu inflacji zwracało uwagę już w czerwcu część członków RPP. Ich obawy zostały wyrażone w tzw. „minutes” po posiedzeniu Rady z 8 czerwca. „Zapowiadane przez rząd działania osłonowe skierowane do kredytobiorców hipotecznych, w tym w zakresie wprowadzenia tzw. wakacji kredytowych, będą utrudniać dążenie do trwałego obniżenia inflacji.” – czytamy w dokumencie.

Nic więc dziwnego, że w ocenie przedstawicieli sektora bankowego, wpływ wakacji kredytowych na przyszłość sektora i gospodarki rysuje się w czarnych barwach. Z lipcowego „Monitora bankowego” wynika, że w ocenie 79 proc. badanych wpływ powszechnych wakacji kredytowych na kondycję polskiego sektora bankowego będzie negatywny. Zdaniem bankowców największym zagrożeniem dla polskiego sektora bankowego jest wprowadzenie powszechnych wakacji kredytowych (26 proc.) oraz wzrost złych kredytów wskazywany także przez 26 proc. badanych. ●

Wakacje kredytowe mogą także przyspieszyć zachodzące w sektorze bankowym zmiany. Mowa o automatyzacji procesów, co w konsekwencji przełoży się na konieczność szukania oszczędności w tradycyjnych kanałach. Banki już teraz masowo zamykają placówki i redukują zatrudnienie. Konieczność szukania dodatkowych oszczędności może jeszcze bardziej przyspieszyć te procesy. W efekcie z ulic polskich miast znikną kolejne oddziały, co utrudni korzystanie z oferty bankowej osobom mniej otwartym na cyfrowe kanały.



OSZCZĘDZAJĄCYM TRUDNO UCIEC PRZED INFLACJĄ...

...ALE BEZ INWESTOWANIA WOLNYCH ŚRODKÓW ICH
REALNA WARTOŚĆ TOPNIEJE JESZCZE SZYBCIEJ

CEZARY ŚWITALSKI

Inflacja w sierpniu wyniosła 16,1 % w skali roku. Oznacza to, że 1000 zł zarobione latem 2022 r. było warte realnie 861 złotych sprzed 12 miesięcy. Taki rachunek daje pojęcie o znaczeniu inwestowania posiadanej gotówki. Nawet najmniejszy zarobek pozwala na zmniejszenie realnej utraty wartości zgromadzonych pieniędzy. O ile taki zarobek uda się osiągnąć. W ostatnich kilku latach ostatnim miejscem do gromadzenia oszczędności były lokaty bankowe. Wystarczyło jednak kilka miesięcy i ich oprocentowanie wzrosło do najwyższego poziomu od więcej niż dekady. Szczególnie atrakcyjnie wyglądają stawki depozytów na dłuższe terminy. W bankach spółdzielczych przeciętne oprocentowanie lokat półrocznych i rocznych przekracza już 5 %. Depozyty miesięczne lub brane na trzy miesiące dawały ok. 4 % w skali roku; mowa o średnich stawkach.

W poszczególnych Bankach Spółdzielczych można znaleźć produkty dające nawet więcej – są i takie, które mają w swojej ofercie lokaty na 7%. Ale to produkty o charakterze promocyjnym, wiążą się z koniecznością złożenia nowych pieniędzy lub skorzystania z innych usług danego podmiotu.

Oczywiście, banki spółdzielcze nie są wyjątkiem. Podobny trend jest widoczny w bankowości komercyjnej.

Podniesienie oprocentowania lokat to konsekwencja podwyżek stóp procentowych, dokonywanych przez Radę Polityki Pieniężnej. Ale nie tylko. Do zwiększenia konkurencji o pieniądze klientów przyczyniło się też wprowadzenie do sprzedaży nowych rodzajów skarbowych obligacji oszczędnościowych, których stawki zależą od wysokości stopy referencyjnej Narodowego Banku Polskiego. Wynosi ona 6,5 % i takie jest oprocentowanie obligacji rocznych. Jeśli zgodzimy się na zamrożenie gotówki na dwa lata, to można kupić papiery dające 6,75 % w skali roku.

Problem w tym, że detaliczne obligacje skarbowe można na razie kupować tylko za pośrednictwem państwowych banków komercyjnych: PKO BP i PeKaO SA.

I depozyty bankowe, i obligacje oszczędnościowe chronią przed inflacją tylko w części. Niestety, nie udawało się to również bardziej ryzykownym – czyli w założeniu bardziej dochodowym – rodzajom inwestycji. Wystarczy prześledzić wyniki funduszy inwestycyjnych. Opieramy się tu na podsumowaniu stóp zwrotu na koniec sierpnia, przygotowanym przez Analizy Online, firmę monitorującą rynek zbiorowego inwestowania. W ciągu roku – od sierpnia 2021 r. do sierpnia 2022 r. – większość funduszy dostępnych na naszym

rynku zanotowała straty przekraczające 10 % i to w ujęciu nominalnym.

Oznacza to, że posiadacze jednostek funduszy realnie stracili nawet jedną czwartą kapitału ulokowanego w TFI. Na minimalnym plusie – rzędu 0,5 % – były jedynie fundusze inwestujące w papiery dłużne za granicą.

W celu zwalczania inflacji banki centralne na całym świecie, podnoszą stopy procentowe. To sprawia, że nastroje na rynkach finansowych są złe. Spadają notowania akcji zarówno w Polsce, jak i na największych giełdach. Niewiele jest głównych indeksów, które w skali roku poszły w górę. Tak jest z najbardziej ryzykownymi rynkami, do których dostęp jest trudniejszy niż do giełd z krajów rozwiniętych. Największy wzrost – przekraczający 100 % – zanotowała giełda turecka. Co z tego, skoro w całości zostało to „zjedzone” przez spadek kursu tureckiej liry...

W przeszłości, nawet gdy spadały ceny akcji, można było liczyć na zyski z krajowych obligacji skarbowych (nie detalicznych, a hurtowych, które kupują instytucje finansowe, w tym fundusze). To się zmieniło w 2021 r. W końcu sierpnia giełdowy indeks polskich obligacji skarbowych był o ponad 14 % niższy niż rok wcześniej.

Spośród różnego rodzaju aktywów, w jakie można zainwestować, pod względem stóp zwrotu wyróżnia się jeden – surowce, zwłaszcza energetyczne i żywnościowe. Wzrost ich cen powoduje zawirowania w globalnej gospodarce i obawy o to, jak będzie wyglądała nadchodząca zima.

Kupno funduszy bądź dostępnych również na naszej giełdzie instrumentów powiązanych z notowaniami surowców, jak certyfikaty strukturyzowane, pozwalała na zarobek przewyższający poziom inflacji. By wspomnieć tylko o gazie, z dwu-, trzykrotną przebitką w skali roku, czy o ropie naftowej albo zbożach, które na przełomie sierpnia i września były o jedną trzecią droższe niż rok wcześniej.

Mowa o zmianach cen w dolarach. Amerykańska waluta biła w ostatnim czasie rekordy siły, w stosunku do złotego rosnąc o jedną czwartą w ciągu roku. W przeliczeniu na naszą walutę stopy zwrotu wyglądały więc jeszcze bardziej imponująco. Tyle, że inwestycje w surowce mają na ogół charakter spekulacyjny, są wysoce ryzykowne i powinny się na nie decydować osoby, które mają już spore doświadczenie rynkowe (i są gotowe zaakceptować nie tylko wysokie zyski, ale i duże straty). Ci, którym zależy na bezpiecznym oszczędzaniu, powinni wrócić do początku tekstu i depozytów. ●



**Grzegorz Karbowskiak**

Prezes Zarządu Spółdzielczego Banku Ludowego w Złotowie

W CO ZAINWESTOWAĆ FINANSOWĄ NADWYŻKĘ?

1 TYSIĄC złotych

Przed wszystkim chciałbym podkreślić, że pytanie redakcji magazynu „Bank Spółdzielczy” dotyczy wyłącznie moich osobistych wyborów i traktuję je jako formę intelektualnej zabawy. Nie chciałbym, by ktoś sugerował się moimi odpowiedziami – każdy postrzega swoje finanse w inny sposób. Nie jestem profesjonalnym inwestorem ani doradcą inwestycyjnym. Zresztą, profesjonaliści również mogą się mylić. Warren Buffett, jeden z najbardziej znanych i cenionych inwestorów giełdowych poniósł wielkie straty. Jego fundusz Berkshire Hathaway zanotował ostatnio 43,8 mld dolarów straty, co prawda fundusz wyceniany jest nadal na prawie 330 mld dolarów, ale jest to niewyobrażalna strata. Oczywiście z akcjami tak jest, że dopóki się ich nie sprzeda – nie jest się stratnym albo zarobionym.

A zatem – w co chciałbym zainwestować tysiąc złotych? Wielu z nas pracuje powyżej ośmiu godzin. Mamy mnóstwo spotkań, obowiązków, wyzwań. Często brakuje czasu na małe przyjemności, chwilę wytchnienia. Dlatego też gdybym miał wolne tysiąc złotych – oddałbym je mojej żonie. Mogłaby zrobić z tymi pieniędzmi, co zechce. Dokupić coś atrakcyjnego, skorzystać z dodatkowej wizyty u kosmetyczki lub fryzjera, kupić ulubione płyty i książki, słowem – zainwestować w siebie. Ale jak ją znam, chciałaby, abyśmy tę kwotę wydali razem. Na przykład na weekendową wycieczkę gdzieś w Polskę... Gdańsk, Sopot, Gdynia to miasta, które mają szeroką ofertę turystyczno-wypoczynkową: świetna gastronomia, piękne plaże, wiele możliwości spędzania wolnego czasu. Świątynie, muzea, obiekty sportowe, a na koniec – lody na Monciaku. Teraz, w tych trudnych czasach, warto sobie zrobić małą przyjemność i wydawać pieniądze w kraju. Dzięki temu wspieramy lokalną gospodarkę. ►

Często brakuje czasu na małe przyjemności, chwilę wytchnienia. Dlatego też gdybym miał wolne tysiąc złotych – oddałbym je mojej żonie.



10 TYSIĘCY złotych



Dziesięć tysięcy to już znacząca kwota, moim zdaniem: zbyt duża, żeby ją po prostu w całości przeznaczyć wyłącznie na drobne przyjemności. Ale też trochę za mała, żeby poczynić znaczącą inwestycję.

Najpewniejszą inwestycją, moim zdaniem, byłaby więc lokata bankowa, najlepiej w lokalnym banku. Oczywiście, mam na myśli Spółdzielczy Bank Ludowy w Złotowie, którym mam zaszczyt zarządzać. Obecnie bank proponuje lokatę ze stałym oprocentowaniem w wysokości 6,25 % w skali roku dla nowych środków. Lokata bankowa ze stałym oprocentowaniem ma niesamowitą zaletę – to pewny, stabilny zysk bez względu na zmiany zachodzące w otoczeniu makroekonomicznym. W terminie do 12 miesięcy taka inwestycja wydaje mi się najbardziej racjonalna. Obecna promocja trwa do odwołania.

50 TYSIĘCY złotych



To duża kwota i warto przemyśleć jak ją zainwestować. Każdy posiadacz 50 tysięcy powinien sobie odpowiedzieć na dwa pytania: jaki jest jego horyzont inwestycyjny i jakie ryzyko jest w stanie zaakceptować? Ja nie jestem skłonny do ryzyka i raczej nie zainwestowałbym takiej kwoty na giełdzie. Dlaczego? Obecnie sytuacja jest bardzo niepewna i wciąż zmienia się otoczenie makroekonomiczne. Mamy wysoką inflację, wojnę za naszą wschodnią granicą oraz wciąż trwającą pandemię. Owszem, na polskiej giełdzie można znaleźć spółki, które wypłacają dywidendę na poziomie kilku, a nawet kilkunastu procent za akcję, ale przecież nie mamy pewności, czy akcje będą rosły.

Weźmy na przykład sektor bankowy: mimo bardzo mocnych fundamentów – akcje banków są relatywnie tanie. Ale czy to jest moment, żeby kupować? Naprawdę nie wiem. Podobna sytuacja dotyczy spółek surowcowych, mimo dobrych wyników akcje PKN Orlen, PGNiG, KGHM czy spółek energetycznych wciąż są dalekie od swoich szczytów.

W co więc zainwestowałbym 50 tysięcy? W udziały mojego banku. Mówię: mojego, ponieważ bardzo mocno się z nim utożsamiam. W przypadku Spółdzielczego Banku Ludowego w Złotowie jedna jednostka udziałowa wynosi 200,00 zł, a członek banku może posiadać maksymalnie 500 udziałów (100 tys. zł). Jakie korzyści ma udziałowiec? Ma wpływ na kierunki rozwoju banku poprzez uczestnictwo w Zebraniach Grup Członkowskich czy też jako przedstawiciel w Zebraniu Przedstawicieli. Wybór natomiast do Rady Nadzorczej Banku zapewnia szereg kompetencji należących do tego organu. Co najważniejsze, będąc udziałowcem wspieramy lokalny bank a co za tym idzie – lokalne firmy, przedsiębiorców, samorządy. To one, zgodnie z zasadą wzajemności, są beneficjentami wielu działań bankowych. Korzyści występują zatem na wielu płaszczyznach: dla klienta, dla udziałowców, dla banku, a także dla szeroko rozumianej lokalnej społeczności. Spółdzielczy Bank Ludowy w Złotowie ma dobre wyniki, stabilny bilans, generuje zyski i cały czas się rozwija, co potwierdza, że opisane powyżej rozwiązania się sprawdzają. Bank na przestrzeni 2021 roku zwiększył fundusz udziałowy o 278 tys. zł, tj. z poziomu 4 203,6 tys. zł do 4 481,6 tys. zł.

A jaka może być korzyść finansowa z tej inwestycji? Zgodnie z polityką regulatora – Komisji Nadzoru Finansowego – banki spółdzielcze mogą wypłacać dywidendę swoim członkom. Nasz bank każdego roku część nadwyżki bilansowej przeznacza na wypłatę dywidendy. W 2022 roku oprocentowanie wniesionych udziałów członkowskich wyniosło 5%. Wybierając zatem taką formę inwestycji wspieramy lokalny rozwój i jednocześnie odnosimy wymierne, finansowe korzyści.

Wysłuchał: Roman Szewczyk



**Ewelina Pałubicka**

Prezes Zarządu Żuławskiego
Banku Spółdzielczego
w Nowym Dworze Gdańskim

W CO ZAINWESTOWAĆ FINANSOWĄ NADWYŻKĘ?

1 TYSIĄC złotych

Chciałabym bardzo wyraźnie podkreślić, że nie jestem doradcą inwestycyjnym. Nie mam monopolu na rację i nie czuję się ekspertem, żeby doradzać w jaki sposób inwestować posiadane środki. Mogę mówić tylko za siebie, w oparciu o swoją wiedzę, kompetencje i intuicję.

Dla mnie każda kwota pieniędzy jest ważna. I nie wydaję jej na nieprzemyślane zakupy. Ostatnio trochę więcej niż tysiąc złotych przeznaczyłam na wsparcie interesu mojego syna. Zamówił przez internet drukarkę 3D. Sprowadził ją z Czech i samodzielnie złożył, bo wówczas niższa jest cena zakupu.

Będzie na niej drukował różne produkty, projektując je specjalnie według zamówienia. To nisza na rynku i syn szuka w niej swojego miejsca. Dane pokazują, że to bardzo obiecujący i perspektywiczny rynek. Zobaczymy, może mój syn też znajdzie na nim miejsce? Trzymam za niego kciuki. Uważam, że dzieci należy wspierać i pomagać w realizacji ich planów czy marzeń, dopóki można, to również finansowo. Jeśli budżet rodziców na to pozwala i istnieją realne szanse, by marzenia przyniosły potem zyski, to zupełnie naturalnym staje się taki wkład na start. ►

Uważam, że dzieci
należy wspierać
i pomagać
w realizacji ich
planów czy marzeń,
dopóki można,
to również
finansowo.



10 TYSIĘCY złotych

Nadal inwestycja w dzieci! Dla mnie to naturalne, że 10 tysięcy także przeznaczyłabym na rozwój moich dzieci, zdobywanie nowych uprawnień czy dodatkowego wykształcenia. Starszy z moich synów rozważa właśnie podjęcie kolejnych studiów podyplomowych, tym razem na kierunku Big Data - inżynieria danych. Młodszy syn lada moment broni pracę dyplomową z Inżynierii materiałów. Na studiach zdobył potrzebną wiedzę i kompetencje, ale niestety brakuje mu jeszcze odpowiedniego doświadczenia oraz kwalifikacji potwierdzonych wymaganymi certyfikatami i pozwoleniami. Chcąc się rozwijać w tej dziedzinie, specjalizować w wykonywaniu np. badań nieniszczących różnych obiektów czy konstrukcji, konieczne jest zdobycie konkretnych uprawnień, w tym wielostopniowych, nadawanych inspektorom przez Urząd Dozoru Technicznego. Otrzymanie tego typu uprawnień wiąże się z odpowiednimi szkoleniami, praktykami i egzaminami. Na to wszystko, oprócz czasu, nauki i zaangażowania oczywiście potrzeba nakładów finansowych, których na starcie zawodowego życia zwykle potrzeba. W czasach nadprodukcji osób legitymujących się wyższym wykształceniem ale bez konkretnych, wymaganych na rynku pracy nowych kwalifikacji i kompetencji – zdobywanie kolejnego wykształcenia czy zdobywanie specjalistycznych uprawnień wydaje się dobrą szansą na znalezienie intratnej, rozwijającej pracy. Ujęłabym to nawet nieco szerzej, sfinansowanie dzieciom perspektywicznych studiów, opłacenie specjalistycznych kursów czy kosztów egzaminów to inwestycja nie tylko w dzieci, to inwestycja w wiedzę. Swoją drogą teraz, przyszło mi na myśl, że pewnie zabrakłoby mi tych środków, gdyby dorzucić tu wsparcie edukacji najmłodszej córki...



50 TYSIĘCY złotych

Zyjemy w czasach totalnej zmiany. Najpierw dwa lata pandemii, która, powiedzmy sobie szczerze, przez cały czas jest, tylko może mniej obecna w środkach masowego przekazu. Pod koniec lutego Rosja najechała Ukrainę. W międzyczasie inflacja daje się wszystkim we znaki. Rosną ceny energii, węgla, ropy, spada siła nabywcza społeczeństwa... Otoczenie makroekonomiczne jest zmienne i nieprzewidywalne. W takiej sytuacji warto mieć poduszkę finansową. 50 tysięcy złotych to na tyle duża kwota, że szkoda byłoby ją tak po prostu skonsumować. Część pieniędzy na pewno ulokowałabym na lokacie w banku, którym zarządzam – w Żuławskim Banku Spółdzielczym. Uważam, że lokowanie środków we „własnym” banku jest dowodem, że bank dobrze prosperuje w tych zmiennych czasach. W przypadku oszczędności mądrze jest zadbać o dywersyfikację, dlatego też część środków zainwestowałabym w złoto albo inne metale szlachetne. Dzisiaj nie trzeba kupować wielkich sztabek złota, które są dość drogie. Można nabyć je w mniejszej gramaturze, czy w combibarach, potocznie zwanych złotymi czekoladami. Łatwiej jest też później takie „złote czekoladki” zbyć, kiedy zajdzie potrzeba. Złoto ma realną i mierzalną wartość, nie ulega korozji ani procesom niszczenia i z tego powodu banki centralne od lat traktują ten kruszec jako jeden z podstawowych składników rezerw walutowych.

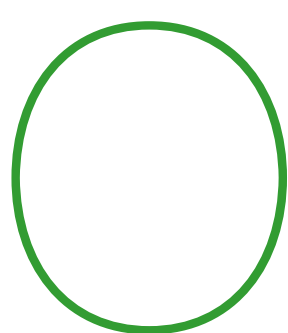
Na czas niepewności najlepsze zdają się być właśnie inwestycje w metale szlachetne. Moim zdaniem złoto to dobra inwestycja. Pozwoli uchronić środki w dobie szalejącej inflacji. A dla kobiety, proszę mi wierzyć, to też jest radość z takiego posiadania. Można pocieszyć oko, choćby przez chwilę...

Wysłuchał: Roman Szewczyk



RAPORT PARP

FIRMY BOJĄ SIĘ UTRATY PŁYNNNOŚCI FINANSOWEJ



biecny rok zapowiada się jako kolejny trudny okres dla polskich przedsiębiorców. Wprawdzie wydaje się, że elementy niepewności co do koniunktury powodowane przez pandemię COVID-19 należą już w dużej mierze do przeszłości, to jednak pojawiło się nowe zagrożenie dla sprawnego funkcjonowania firm, czyli wojna w Ukrainie, uważają autorzy raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce 2022, przygotowanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

Małe i średnie firmy to główni klienci biznesowi banków spółdzielczych. Dlatego bankowcy tych instytucji muszą brać pod uwagę kondycję tego sektora przedsiębiorstw zwłaszcza, że w ocenie autorów raportu w najbliższym czasie dynamika wzrostu gospodarczego osłabnie, a trzeba się też liczyć z możliwością wystąpienia recesji. Wprawdzie duża część badanych przedsiębiorców uważa, że jest jeszcze za wcześnie aby mówić o wpływie wojny na naszą wschodnią granicą na rzeczywiste osiągnięcia firm, to jednak już teraz można powiedzieć, że ostatni rok przyniósł dalsze ochłodzenie nastrojów, co widać po przewidywaniach dotyczących przyszłej koniunktury. Badani spodziewają się raczej pogorszenia sytuacji niż jej poprawy.

Sektor MSP, czyli mikro, małych i średnich firm

stanowi przeważającą większość przedsiębiorstw w Polsce, bo aż 99,8 proc. Wśród nich najliczniejszą grupą są mikroprzedsiębiorstwa (97 proc.) zatrudniające 4,2 mln osób. Te najmniejsze firmy w naszym kraju generują blisko jedną trzecią (30,6 proc.) polskiego produktu krajowego brutto (PKB).

Z raportu wynika, że podobnie jak w latach poprzednich w większości nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw (bez mikrofirm) były finansowane środkami własnymi (68 proc.), blisko jedną dziesiątą stanowiły środki ze źródeł zagranicznych (9,7 proc.), a niewiele mniej – kredyty i pożyczki krajowe. Pozostałe

źródła finansowania inwestycji miały mniejsze znaczenie.

Recesja pierwszego roku zmagania się z pandemią w Polsce, chociaż zdecydowanie niższa, niż w Unii Europejskiej odzwierciedla trudną sytuację przedsiębiorstw, które w zależności od typu prowadzonej działalności musiały mierzyć się z większymi lub mniejszymi ograniczeniami z jednej strony, a z drugiej z koniecznością adaptacji do nowych warunków działania. Jak można było przewidzieć przełożyło się to na pogorszenie sytuacji finansowej przedsiębiorstw skutkującej spowolnieniem dy-

namiki wzrostu produkcji oraz przychodów, przy względnie stabilnej sytuacji, dotyczącej poziomu kosztów.

Z uwagi na branżowy charakter kryzysu największy spadek przychodów odnotowano w przypadku przedsiębiorstw prowadzących działalność w zakresie zakwaterowania (hotele, domy wypoczynkowe itp.) i gastronomii. Autorzy raportu zaznaczają, że skala kryzysu gospodarczego wywołanego pandemią to sytuacja, która nie była notowana w Polsce od 1995 roku i jest nieporównywalna ze spowolnieniem w latach 2011 – 2012, będącym skutkiem problemów gospodarczych krajów Unii

Europejskiej, zmagających się z konsekwencjami kryzysu zadłużeniowego strefy euro.

Sytuacja finansowa całego sektora MSP

w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami była mniej korzystna. Wprawdzie przychody sektora nieznacznie wzrosły, podczas gdy duże firmy odnotowały spadek, to jednak bardziej zmniejszyła się produkcja. Pod względem finansowym przeciętna polska firma była w 2020 roku wciąż stosunkowo mała. Jej przychody wynosiły 2,3 mln zł, a produkcja miała wartość 1,7 mln zł.

Analiza danych dotyczących liczby polskich mikroprzedsiębiorstw w latach 2008 – 2020 pokazuje rosnący trend w tym obszarze. W 2020 roku w porównaniu z poprzednim rokiem, liczba najmniejszych firm wzrosła o 2,3 proc. Najwięcej takich firm działa w branży handlowej i usługowej. Co szósta firma



prowadzi działalność w budownictwie, a co jedenasta w przemyśle. Struktura branżowa mikroprzedsiębiorstw nie zmieniła się istotnie na przestrzeni ostatnich lat.

W 2020 roku wartość produkcji mikroprzedsiębiorstw spadła w porównaniu do poprzedniego roku o blisko 11 proc., co było spowodowane pandemią COVID-19. Spadek ten był większy w przypadku mikroprzedsiębiorstw osób prawnych, niż w przypadku mikrofirm osób fizycznych. Raport pokazuje, że na przestrzeni lat 2008 – 2020 wystąpił spadek rentowności sektora przedsiębiorstw niefinansowych. Przy czym na tle całej populacji przedsiębiorstw najwyższą rentownością charakteryzują się mikroprzedsiębiorstwa osób fizycznych.

W ostatnich latach możemy zaobserwować rosnący trend, jeżeli chodzi o liczbę pracujących i zatrudnionych w mikrofirmach. Nadal wysoka jest liczba osób samozatrudnionych, których w ostatnim kwartale ubiegłego roku było 1,4 mln, czyli 9 proc. wszystkich pracujących w polskiej gospodarce. Większość z nich, bo ponad dwie trzecie, to mężczyźni i osoby pracujące w miastach. Firmy osób samozatrudnionych najczęściej działają w branżach profesjonalistów, naukowej i technicznej, a także w usługach, informacji i komunikacji, budownictwie oraz na rynku nieruchomości.

Badanie przeprowadzone na potrzeby raportu pokazało

że 37 proc. ankietowanych przedsiębiorców spodziewa się znacznego pogorszenia sytuacji w nadchodzących miesiącach. Jest to wartość znacznie wyższa, niż w podobnym badaniu przeprowadzonym w 2021 roku, kiedy znacznego pogorszenia koniunktury spodziewało się 28 proc. respondentów. Ponad dwie trzecie bada-

nych oczekuje, że sytuacja w ich branży ulegnie dalszemu pogorszeniu. Obawy takie wyrażają przede wszystkim firmy mikro i małe.

Kryzys związany z COVID-19 przestał być istotnym czynnikiem determinującym postrzeganie koniunktury przez przedsiębior-

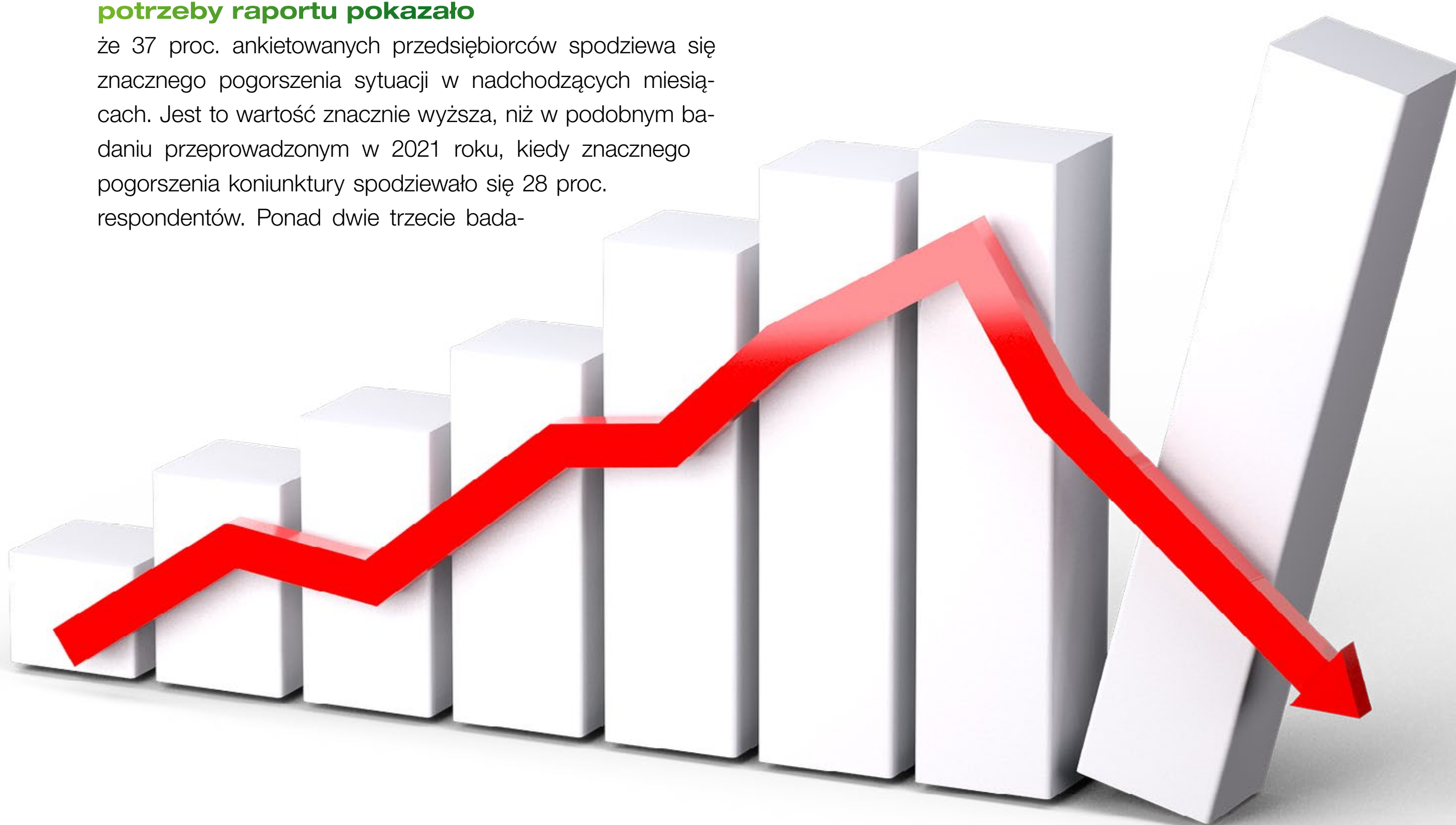
ców. Inaczej jest z kwestią wpływu wojny w Ukrainie oraz sankcjami, nałożonymi przede wszystkim na Rosję. Najsilniej wojna ta i sankcje wpływają na ocenę przyszłej koniunktury w określonej branży. Wpływ ten jest negatywny, co oznacza, że im gorzej badani oceniali sytuację w Ukrainie, tym większy miało to negatywny wpływ na postrzeganie koniunktury. Znaczącym czynnikiem opisującym kondycję polskich firm jest ich płynność finansowa, decydująca o możliwości inwestowania, utrzymania wykwalifikowanych pracowników oraz rozwijania działalności. Odsetek przedsiębiorców, którzy w ostatnim roku obawiali się utraty płynności finansowej wyniósł 33 proc., czyli o 5 pkt. proc. więcej niż w 2021 roku.

Głównym powodem zagrożenia utraty płynności finansowej była utrata klientów oraz ograniczenia działalno-

ści z powodu pandemii. Na kolejnych miejscach wymieniano wysokie koszty spłaty kredytów i pożyczek oraz ograniczenia działalności z powodu wojny w Ukrainie. Więcej niż jeden powód groźby utraty płynności finansowej deklarowało ponad 90 proc. badanych. ●

opr. jor

Kryzys związany z COVID-19 przestał być istotnym czynnikiem determinującym postrzeganie koniunktury przez przedsiębiorców. Inaczej jest z kwestią wpływu wojny w Ukrainie oraz sankcjami, nałożonymi przede wszystkim na Rosję. Najsilniej wojna ta i sankcje wpływają na ocenę przyszłej koniunktury w określonej branży. Wpływ ten jest negatywny, co oznacza, że im gorzej badani oceniali sytuację w Ukrainie, tym większy miało to negatywny wpływ na postrzeganie koniunktury.



STUDIA PODYPLOMOWE: ZARZĄDZANIE BANKIEM SPÓŁDZIELCZYM

SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA KSZTAŁTUJE LIDERÓW



Prof. dr hab.
Małgorzata Iwanicz-Drozdowska

„SGH kształtuje liderów” to hasło mojej *alma mater*. Idąc tym tropem w ubiegłym roku wspólnie z Krajowym Związkiem Banków Spółdzielczych przygotowaliśmy program studiów podyplomowych skierowanych do obecnych i przyszłych liderów bankowości spółdzielczej. W czerwcu br. zakończyliśmy z sukcesem I edycję studiów podyplomowych „Zarządzanie Bankiem Spółdzielczym”. Na połowę października planowane jest rozpoczęcie II edycji. Kształtujemy i wspieramy liderów bankowości spółdzielczej dając możliwość wzmocnienia kompetencji w zakresie finansów, w tym zarządzania ryzykiem, jak i kompetencji miękkich, w tym umiejętności prowadzenia negocjacji. Ukazujemy także mechanizmy i współzależności występujące we współczesnej gospodarce, z uwzględnieniem korzeni i specyfiki bankowości spółdzielczej. Kompetencje te są potrzebne, aby móc odnaleźć się w szybko zmieniającej się rzeczywistości.

Wykłady i seminaria prowadzą doświadczeni wykładowcy Szkoły Głównej Handlowej, między innymi prof. Paweł Wyróżbski, prof. Sylwester Gregorczyk, prof. Sławomir Winch, prof. Rafał Mrówka i dr Agnieszka K. Nowak, a także praktycy, w tym uznani fachowcy z sektora bankowości spółdzielczej, między innymi obaj Panowie Prezesi Banków Zrzeszających, dr Sławomir Czopur, Michał Wilk, Ewelina Ignaczak i Anna Jaszczak. Dzięki temu udało nam się stworzyć program oparty na unikalnym połączeniu uniwersalnej wiedzy i umiejętności oraz uwzględniający specyfikę spółdzielczości.

Program studiów składa się z trzech bloków i stanowi kompendium wiedzy oraz umiejętności, w które powinien być wyposażony menedżer współczesnego banku. W pierwszym bloku (30 h) przedstawiane są ramy prawne i otoczenie banków spółdzielczych, w tym cyfrowa transformacja, która ma różne oblicza. Blok drugi (62 h) poświęcony jest zagadnieniom finanso-

wym od kwestii oceny działalności banków z uwzględnieniem perspektywy zarządczej (np. jak kształtować ceny produktów), poprzez zarządzanie ryzykiem, do zagadnień restrukturyzacji banków, ze szczególnym uwzględnieniem procesów fuzji i przejęć w sektorze bankowości spółdzielczej. Blok trzeci (62 h) odnosi się do obszaru niefinansowego zarządzania bankiem i obejmuje liczne zagadnienia bardzo przydatne w pracy menedżerów. Oprócz zagadnień „*fit and proper*”, Słuchacze poznają jak zarządzać zmianą (*leadership*) i jak budować strategię, uczą się jak zarządzać projektami i jak prowadzić negocjacje. Dodatkowo zapoznają się z zasadami zarządzania zasobami ludzkimi oraz kształtowania wizerunku banku i relacji z otoczeniem.

Słuchacze mają również możliwość wzmocnienia umiejętności pracy zespołowej dzięki przygotowywaniu w grupach, pod okiem mentorów, prac projektowych powiązanych z praktycznymi aspektami działalności banków. W I edycji przygotowano cztery prace zespołowe, które obejmowały następujące zagadnienia: (1) model idealnego oddziału, (2) tworzenie systemu motywacyjnego, (3) zarządzanie sprzedażą, (4) system raportowania zarządczego.

Zwieńczeniem studiów jest obrona indywidualnych projektów opracowanych przez Słuchaczy oraz egzaminy z zakresu tematyki poruszanej przez okres dwóch semestrów. Studia podyplomowe „Zarządzanie bankiem spółdzielczym” prowadzone są w weekendy w kampusie SGH (zazwyczaj raz w miesiącu), z możliwością uczestnictwa online, co zwiększa ich dostępność, w przypadku braku możliwości osobistego przyjazdu na zajęcia.

Poza możliwością zdobycia nowej wiedzy i nowych umiejętności, studia podyplomowe stwarzają także możliwość nawiązania nowych kontaktów i znajomości, co również pozytywnie wpływa na sferę zawodową. ●



BANKOWE CYBERBEZPIECZEŃSTWO

EDUKACJI

NIGDY ZA WIELE

Każdego roku w branży cyberbezpieczeństwa pojawiają się nowe wyzwania. Ubiegły rok był jednak pod tym względem wyjątkowy. Wzrosła liczba różnego rodzaju ataków, w wyniku których firmy i organizacje na całym świecie musiały przeciwdziałać nowym problemom. Zmieniający się świat, w którym żyjemy od chwili wybuchu globalnej pandemii COVID-19 i wojny w Ukrainie, okazał się szczególnie sprzyjającym miejscem dla cyberprzestępców, piszą autorzy raportu „Cyberbezpieczny portfel”, przygotowanego przez Warszawski Instytut Bankowości.

Wojna w Ukrainie spowodowała przede wszystkim ogromny wzrost liczby cyberataków, między innymi na sektor bankowy. Dużą aktywność w cyberprzestrzeni można było zauważyć już przed wybuchem tego zbrojnego konfliktu. Istotnie zwiększyły się liczby fałszywych e-maili wymierzonych zarówno w pracowników banków, jak i skierowanych przeciwko klientom bankowości internetowej w całej Polsce. Wzrosło też tempo tworzenia przez przestępców fałszywych stron z panelami do wykonywania płatności.

Jednym z największych wyzwań związanych

z cyberbezpieczeństwem są masowe kradzieże danych, uważają autorzy raportu. Wystarczy przypomnieć, że z firmy Microsoft wykradziono dane dotyczące 38 mln użytkowników. Ofiarą wycieku danych padły też m.in. Coca – Cola czy T-mobile. Takie sytuacje powodują ogromne straty. Warto też dodać, że o ile wcześniej dominowały kradzieże danych dla okupu, o tyle teraz przestępcy coraz częściej kasują wszystkie pozyskane nielegalnie informacje. Jeżeli przedsiębiorstwo miało kopie zapasowe przechowywanych danych, to taki atak utrudnia działalność przedsiębiorstwa tylko pod takim kątem, że musi upłynąć trochę czasu zanim firma wznowi swoją działalność. O wiele trudniejsza jest sytuacja, kiedy nie były przechowywane kopie zapasowe posiadanych danych.

Zdaniem autorów raportu, rozwiązania chmurowe wydają się być potencjalnie najprostszym sposobem zapewnienia ciągłości danych i pracy systemów na wypadek niedostępności centrów przetwarzania informacji posiadanych przez banki. Niosą one jednak ze sobą wiele ryzyk bezpieczeństwa, którymi trzeba umiejętnie zarządzać oraz wyzwań operacyjnych i regulacyjnych.

Dużym utrudnieniem dla banków walczących ze złodziejami danych są przez cały czas zmieniające się metody działania przestępców. Na wprowadzane nowe narzędzia ochrony odpowiadają oni opracowaniem nowych rodzajów ataków. Mimo tego, chmura jako ośrodek zapasowy przechowywania danych, jest metodą coraz częściej stosowaną w bankach. Wydaje się to być właściwym kierunkiem przeciwdziałania atakom cyfrowych przestępców.

Aby przeciwdziałać coraz większym cyberzagrożeniom

i częstszym nadużyciom, branża finansowa potrzebuje opartych na sztucznej inteligencji narzędzi do zarządzania zgodnością z przepisami i wykrywania oszustów, a także globalnego podejścia do cyberbezpieczeństwa, które umożliwiłoby szybką

identyfikację i rozwiązywanie problemów w dużej skali. Z badań firmy GFT przeprowadzonych pod koniec ubiegłego roku wynika, że 86 proc. ankietowanych dużych i średnich banków zaadoptowało usługi w chmurze przede wszystkim po to, aby wykorzystać praktycznie nieograniczoną skalę działania takiego rozwiązania.

Badanie pokazało też, że coraz większą popularnością cieszą się rozwiązania hybrydowe i wielochmurowe. Trzy czwarte ankietowanych banków uważa, że wdrażanie systemów wielochmurowych od głównych dostawców gwarantuje większe bezpieczeństwo, możliwość korzystania z aktualizacji przyjętych rozwiązań, a także nowe usługi i innowacje. Jednym z głównych powodów, dla których banki szukają rozwiązań chmurowych dla ochrony posiadanych danych jest optymalizacja kosztów. Zdecydowana większość badanych respondentów potwierdziła, że stosuje technologię chmury właśnie w celu obniżenia kosztów.

Zastosowanie chmury zwiększa wydajność, ponieważ banki wraz ze wzrostem liczby transakcji zużywają mniej zasobów na rozbudowę infrastruktury. Ta technologia budzi także pewne wątpliwości bankowców. Obawy związane z bezpieczeństwem tego rozwiązania utrudniają podjęcie decyzji o pełnej migracji danych do chmury. Nie ulega jednak wątpliwości, że w przyszłości technologia chmury będzie podstawowym rozwiązaniem dla banków, które chcą rozwijać i skalować swoją działalność, jednocześnie minimalizując ryzyko, czas i koszty.

Stosunek do cyberprzestrzeni i stosowanie rozwiązań

poprawiających bezpieczeństwo w sieci nie zawsze jednak idą ze sobą w parze. W obliczu ciągłego wzrostu wartości polskiego rynku handlu w sieci oraz rynku technologii obliczeniowych, wysoki poziom wiedzy Polaków o cyberprzestrzeni jest na razie w sferze marzeń. Mimo większej aktywności online w obliczu pandemii, co drugi nasz rodak, według badania przeprowadzonego przez Warszawski Instytut Bankowości i Fundację GPW, wskazuje, że największy niedobór wiedzy odczuwa w obszarze cyberbezpieczeństwa. Problemem jest to, że do weryfikowania wiarygodności informacji przyznaje się zaledwie 16 proc. badanych, 36 proc. robi to często, a kolejne 35 proc. tylko sporadycznie. Im mniejsza wiedza, tym bardziej żyzny grunt dla oszustów. W sieci nie brakuje złych porad, które mogą wykształcić niebezpieczne nawyki. Kryją się za tym często praktyki przestępcze, których celem jest wyludzenie danych lub środków finansowych. Polacy są świadomi zagrożeń czyhających w cyberprzestrzeni i – jak to w większości deklarują – starają się podejmować odpowiednie kroki w celu ich zniwelowania. Zaledwie 5 proc. ankietowanych twierdzi, że nie stosuje się do żadnych wytycznych poprawiających bezpieczeństwo, przekazywanych przez banki w swoich strategiach komunikacyjnych. Jednak wciąż istotną część klientów nie jest świadoma lub zapomina o podstawowych zasadach bezpieczeństwa. Ponadto, wraz z rozwojem usług cyfrowych, rozwijają się również metody przestępcze i nawet jeśli dzisiaj czujemy się odpowiednio wyedukowani, to już w niedalekiej przyszłości, nie rozwijając tej wiedzy, możemy stać się łatwym celem ataków cyberprzestępców. ●

opr. jor



STRATEGIA NA WYJĄTKOWE WYZWANIA

JANUSZ ORŁOWSKI

Tegoroczne Forum Liderów Banków Spółdzielczych zorganizowane przez Związek Banków Polskich, odbywało się pod hasłem wyjątkowych wyzwań i możliwej globalnej transformacji systemowej. Dyskutowano m.in. o wpływie nadzwyczajnych wydarzeń (takich jak pandemia COVID-19 i wojna u naszego wschodniego sąsiada) na kondycję i perspektywy rozwoju banków spółdzielczych, działalności w warunkach wysokiej inflacji i wyższych stopach procentowych. Uczestnicy mówili również o wyzwaniach prawnych i regulacyjnych, potrzebie zmian technologicznych i cyberbezpieczeństwie. W ocenie przedstawiciela NBP sektor banków spółdzielczych jest od lat stabilny ale ma problemy z pozyskiwaniem kapitału. Wyzwaniem jest konieczność wprowadzenia kosztownych zmian technologicznych. Uczestnicy spotkania zwracali też uwagę, że dzisiaj jeszcze nie wiemy, jakie będą długookresowe skutki pandemii, przede wszystkim dla firm, których kondycja z pewnością zaważy na jakości portfeli kredytowych banków. Spółdzielcy podkreślali, że bardzo dobre wyniki ich banków wypracowane w minionym roku nie powinny uśpić czujności bankowców, zwłaszcza w kwestii kosztów prowadzenia działalności i tworzenia ewentualnych rezerw na niespokojne czasy. Zwracano uwagę, że sam model biznesowy banku pozostaje wprawdzie w zasadniczych elementach bez zmian ale pewne czynniki, jak chociażby wysokie stopy procentowe powodują, że niektóre banki skupią się na deponowaniu środków w banku zrzeszającym, które umożliwi im uzyskanie satysfakcjonującego dochodu, co może okazać się zgubne w dłuższej perspektywie. Wszyscy dyskutanci podkreślali, że wciąż trzeba dbać o dobrą reputację bankowości spółdzielczej. Trzeba o nią zabiegać, bo propaganda pokazująca instytucje finansowe w niekorzystnym świetle dociera także do lokalnych społeczności. Warto więc zadbać o relacyjność i zadowolenie klientów także w kanałach mobilnych.

Mówiąc o dobrych kontaktach z lokalnymi mieszkańcami wskazywano jednocześnie na wciąż liczne bariery administracyjne, zwłaszcza takie, które hamują przedsięwzięcia inwestycyjne, związane z programami proekologicznymi. Dotyczy to m.in. budowy lokalnych elektrowni wodnych, farm wiatrowych, czy problemów z odbiorem nadmiaru energii z instalacji fotowoltaicznych. W dyskusji o regulacjach prawnych najwięcej krytycznych uwag padło pod adresem przepisów dotyczących tzw. marży pomostowej, które naruszają generalną zasadę niedopuszczającą do działania prawa wstecz i zmuszających banki do zwrotu pobranych należności za koszty, w stosunku do już obowiązujących umów kredytowych. Sporo krytycznych uwag dotyczyło też tzw. wakacji kredytowych, w tym głównie wskazujących na brak czasu na wprowadzenie przyjętych zmian.

Dyskutowano także o cyberbezpieczeństwie banków, co jest szczególnie ważne w przypadku toczącego się obok naszej granicy konfliktu zbrojnego. Uczestniczący w obradach forum Mirosław Skiba, prezes Zarządu SGB-Banku, przypomniał, że już na etapie projektowania rozwiązań informatycznych trzeba zwracać uwagę na kwestie bezpieczeństwa. Podkreślił też, że w ramach systemu zrzeszeniowego cały czas wdrażane są nowe narzędzia, które pozwolą zapewnić wszystkim bankom spółdzielczym w grupie skuteczny poziom zabezpieczeń.

Odpowiadając na pytanie, jak powinny działać banki w warunkach wysokiej inflacji, w dyskusji podczas sesji poświęconej temu tematowi, prezes Mirosław Skiba stwierdził, że trzeba konsekwentnie realizować strategię, które już zostały wypracowane, bo ważne jest wykorzystanie wspólnego kapitału, jakim dysponują banki. Tutaj zwrócił uwagę na potrzebę tworzenia konsorcjów kredytowych i stwierdził, że jeśli chodzi o rezultaty, to jesteśmy na dobrej drodze, żeby były coraz lepsze.

Jasnym jest, że analitycy kredytowi banku spółdzielczego znają swoich klientów najlepiej i mogą rzetelnie ocenić ich zdolność kredytową. ●



Prezes Mirosław Skiba i wiceprezes Błażej Mika byli jednymi z panelistów podczas Forum Liderów Banków Spółdzielczych



DARKNET

– CIEMNA STRONA INTERNETU



mr. insp. Andrzej Borowiak

Rzecznik prasowy

Komendanta Wojewódzkiego Policji w Poznaniu

We współczesnym świecie niemal każdy jest użytkownikiem Internetu. Najczęściej kompletnie nie zastanawiamy się jak on działa. Po prostu nauczyliśmy się korzystać z wyszukiwarek by znaleźć to, na czym nam

zależy. Sprawnie też posługujemy się aplikacjami wykorzystującymi technologie internetowe. Również mamy pełną świadomość, że wszystko odbywa się legalnie. Niekiedy jednak docierają do nas informacje o popełnionych oszustwach internetowych.

Mało kto zdaje sobie sprawę z istnienia ciemnej strony Internetu. Pojawia się przy tym zagadnieniu wiele pytań. Czy ukryty Internet może być groźny? Co się w nim znajduje? Jak daleko sięga? Odpowiedzi na te i inne pytania Czytelnicy znajdą w dalszej części tego felietonu.

Terminami „ukryta sieć”, „niewidzialna sieć”, „darknet”, „deep web” określa się tę część zasobów Internetu, która została celowo ukryta. Jest ona niewidoczna dla popularnych przeglądarek takich jak Google, Yahoo, czy Bing. Przeglądanie tych zasobów jest możliwe wyłącznie przy wykorzystaniu specjalnego oprogramowania.

Ważną cechą darknetu jest pełna anonimowość, zarówno twórców poszczególnych stron, jak i użytkowników ukrytej sieci. W tym celu, w ramach sieci darknet powszechnie wykorzystywane są m.in. mechanizmy szyfru-

jące i serwery proxy wykorzystujące, przykładowo sieć TOR, I2P albo Feenet.

Korzystanie z darknetu jest w Polsce legalne. Trzeba jednak pamiętać, że wiele działań w tej sieci może odbywać się na granicy legalności oraz działalności nielegalnej. Według badań przeprowadzonych w 2016 roku w ramach „Help Net Secutity”

szacuje się, że ponad połowa treści znajdujących się w sieci ukrytej jest legalna. Głównie są to strony działające podobnie do tych w Internecie ogólnodostępnym. Najczęściej są to fora dyskusyjne, blogi, serwisy informacyjne, czy też bazy danych.

Z powodu bardzo dużej anonimowości

ciemna przestrzeń sieci wykorzystywana jest do działalności niezgodnej z prawem. Głównym obszarem działalności w darknecie jest czarny rynek. Użytkownicy darknetu prowadzą handel właściwie wszystkim, co jesteśmy sobie w stanie wyobrazić. Jest w nim umieszczonych mnóstwo serwisów oraz witryn oferujących do sprzedaży produkty nielegalne. Najczęściej są to narkotyki, broń czy też skradzione różne wartościowe przedmioty. Handluje się tutaj także na dużą skalę kradzionymi dokumentami ale również skradzionymi kontami z serwisów internetowych, czy też danymi osobowymi. Płatności zazwyczaj odbywają się przy wykorzystaniu różnych kryptowalut. Pozwala

to na zachowanie pełnej anonimowości zarówno sprzedających, jak i kupujących.

Popularne plotki mówią także o tym, że w darknecie prowadzi się handel ludźmi oraz oferowane są morderstwa na zlecenie. Jednak trudno zweryfikować i potwierdzić te informacje z powodu braku wiarygodnych dowodów na to.

W ukrytej sieci istnieje wiele stron oferujących do sprzedaży skradzione bądź podrobione dokumenty. Przede

wszystkim chodzi o paszporty, prawa jazdy i dowody osobiste. W dobie występujących regularnie kryzysów migracyjnych niemal na wszystkich kontynentach tego rodzaju oferty są niezwykle popularne w ukrytej sieci.

Inną poważną sferą działalności w darknecie jest nielegalna pornografia i przemoc. Istnieją serwisy pokazujące materiały

Popularne plotki mówią także o tym, że w darknecie prowadzi się handel ludźmi oraz oferowane są morderstwa na zlecenie. Jednak trudno zweryfikować i potwierdzić te informacje z powodu braku wiarygodnych dowodów na to.



pornograficzne zawierające elementy drastycznej przemocy. Cały segment darknetu jest zajęty przez pedofilię.

Oczywiście, w tych ukrytych sieciach odbywa się działalność hakerów. Są tej tematyce poświęcone specjalne serwisy, a także blogi, czy też fora dyskusyjne. Jest wiele miejsc skupiających i zrzeszających cyberprzestępców. Wymieniają się tam oni doświadczeniami, narzędziami służącymi do ich działań, opisując niejednokrotnie swoje dokonania przestępcze. Również i w tej części darknetu oferowane są usługi przejęcia czyjejs tożsamości, kont internetowych albo przeprowadzenia cyberataku na jakąś organizację. Darknet był także używany przez Państwo Islamskie w działalności terrorystycznej.

Darknet kojarzący się w większości

z działalnością kryminalną ma jednak swoje pozytywne oblicze. Jest alternatywną sferą dla tych internautów, którzy z różnych względów nie mogą jawnie głosić swoich poglądów. Właśnie tam działa mnóstwo ludzi z obywatelstwem Chin, Korei Północnej, czy niektórych krajów arabskich.

Wejście do ukrytej sieci nie musi być aż tak trudne, jak to jest przedstawiane w wielu publikacjach. Żeby przeglądać zawarte w nim treści nie trzeba mieć zaawansowanej wiedzy eksperckiej z dziedziny IT. Nie trzeba także mieć skomplikowanego, profesjonalnego sprzętu technicznego. Wystarczy pobrać jedynie odpowiednią przeglądarkę, taką jak na przykład TOR i zainstalować się na komputerze.

Biorąc pod uwagę bardzo dużą anonimowość panującą w ukrytej sieci trudno jest stwierdzić jej faktyczny rozmiar. Z różnych dostępnych badań wynika, że przynajmniej raz z tej sieci skorzystało 30 % mieszkańców Stanów Zjednoczonych. Dla porównania liczbę użytkowników z Unii Europejskiej, którzy wchodzili do darknetu szacuje się na poziomie 17 %. Niektórzy badacze Internetu oceniają, że może on stanowić 96% zawar-

tości całej globalnej sieci. Warto także dodać, że roczną wartość transakcji odbywających się za pośrednictwem darknetu oszacowano w 2021 na 2% do 5% globalnego PKB. Uważa się także, że ponad trzy czwarte wszystkich stron dostępnych w sieci darknet pełni rolę różnego rodzaju sklepów bądź platform handlowych.

Mit całkowitej anonimowości

jest co jakiś czas obalany przez służby różnych państw, w tym przez Polską Policję. Oznacza to, że wyspecjalizowane komórki tych instytucji są coraz lepiej wyszkolone i coraz bardziej skuteczne. Na początku 2019 roku fińska policja we współpracy z francuskimi służbami przejęła serwer Silkkitie. Umożliwiał on zaszyfrowaną działalność w darknecie. Popularny Silk Road, działający od 2013 roku, był nie tylko fińską, ale i międzynarodową platformą umożliwiającą handel narkotykami, środkami dopingującymi, bronią oraz wieloma innymi zakazanymi przedmiotami. Lista osób podejrzanych o handel narkotykami i innymi zakaza-

nymi substancjami na tej platformie liczy już kilkadziesiąt tysięcy osób. W Polsce policyjni specjaliści wydziałów do walki z cyberprzestępczością już od ponad siedmiu lat skutecznie zatrzymywali sprawców masowych fałszywych alarmów bombowych, handlarzy pornografią dziecięcą czy też oferujących wykradzione bazy danych.

Witryny w Dark Web są potencjalnie niebezpieczne. Mogą bardzo łatwo zainfekować twój komputer bądź urządzenie mobilne. Można się przed tym zabezpieczyć zapewniając sobie wysokiej klasy usługę VPN i korzystanie z przeglądarki TOR. Warto zainstalować dobrej jakości oprogramowanie antywirusowe. Nie należy dać się skusić na otwieranie podejrzanych linków oraz pobieranie plików. Najlepiej jest omijać darknet szerokim łukiem. ●

Inną poważną sferą działalności w darknecie jest nielegalna pornografia i przemoc. Istnieją serwisy pokazujące materiały pornograficzne zawierające elementy drastycznej przemocy. Cały segment darknetu jest zajęty przez pedofilię.



LUDZIE SĄ NIESAMOWICI

NIE BĄDŹ NIESAMOWITY!



Jerzy Sygidus

powiem o prawdziwym zdarzeniu sprzed 4 lat, które miało miejsce w Poznaniu na Grunwaldzie. Do 78-letniego pana parkującego swe auto na poboczu ul. Świt podeszła niespodziewanie młoda, elegancko ubrana kobieta i nie bawiąc się w kurtuazję oznajmiła, że pan przed chwilą potracił jej mercedesa, którym przyjechała z Berlina w interesach i utracił jej lusterko. – Załatwimy sprawę polubownie, czy mam dzwonić na policję? – zapytała rzeczowo. Starszy pan osłupiał, przez głowę przebiegły mu niemiłe myśli, że będzie miał kłopoty, być może policjanci będą mu sugerować, że w jego wieku nie powinien już siadać za kierownicę. W tym swoim osłupieniu przestał racjonalnie myśleć. Do głowy mu nie przyszło, aby zażądać od eleganckiej młodej kobiety pokazania owego mercedesa, któremu miał rzekomo utracić lusterko. Kobieta za załatwienie sprawy polubownie zażądała od starszego pana 2 tysiące złotych. Zgodził się od razu, ale powiedział, że nie ma takiej sumy przy sobie i muszą udać się do jego mieszkania. Kobieta od razu przystała na takie rozwiązanie. Usiadła na miejscu obok kierowcy i podjechali pod niedaleki blok przy ul. Swoboda. W mieszkaniu starszy pan sięgnął do szafy po gotówkę, odliczył żądaną sumę i podał nieznajomej kobiecie. Ta przeliczyła kwotę, oznajmiła, że są kwita, poradziła panu bardziej ostrożną jazdę na przyszłość i opuściła mieszkanie. Dopiero po jakimś czasie, starszy pan ochłonął i zaczął zdawać sobie sprawę, że został zwyczajnie oszukany. Przecież ani nie zobaczył tego mercedesa na niemieckich numerach, któremu miał rzekomo utracić lusterko, ani nijak nie mógł sobie przypomnieć, aby coś w ogóle utracił, prowadząc auto. To była zwyczajna oszustka i naciągaczka – dotarło do niego. A ja, głupi, dałem jej bez dyskusji, dla świętego spokoju, 2 tysiące złotych. Gdzie ja miałem głowę, jak mogłem dać się tak głupio oszukać?

Pewien bank w spocie reklamowym ostrzegającym klientów przed oszustami zauważył: Ludzie są niesamowici! Mają hasła dostępu do kont na 1 2 3 4, bez zastanowienia klikają w każdy link, jaki przyjdzie do nich w SMS-ie. To prawda, niektórzy klienci tak się zachowują, mimo, że banki na każdym

kroku ostrzegają o narastającej fali oszustw: „na wnuczka”, „na policjanta”, „na bankowca”, „na pracownika urzędu skarbowego”, „na panią z opieki społecznej obiecującą podwyżkę emerytury”... Nie ma prostej odpowiedzi na pytanie, dlaczego tak się dzieje, dlaczego niektórych starszych ludzi (choć nie tylko starszych) tak łatwo daje się oszukać i ukraść im pieniądze z konta bankowego? Jak słyszę, że starsza pani wyrzuciła „policjantowi” z balkonu kilka tysięcy złotych w reklamówce, bo ten nastraszył ją przez telefon, że jej pieniądze w banku wcale nie są bezpieczne, to opadają mi ręce. Jak można być aż tak niesamowitym? A może to początki demencji i choroby Alzheimera sprawiają, że ludzie stają się naiwni i łatwowierni jak małe dzieci? A bezwzględni złodzie-

je i oszuści cynicznie wykorzystują ten stan rzeczy. Sprawa jest mocno niejednoznaczna i trudna do zdiagnozowania.

Jestem bliski 70. roku życia, ale póki co, nie klikam bez zastanowienia się w dziwne linki nadchodzące w rozmaitych SMS-ach. Ostatnio otrzymałem SMS-a rzekomo z firmy Energa, w którym straszone mnie, że lada chwila odetną mi prąd w mieszkaniu i do tej niemiłej informacji był załączony link. Po

pierwsze, ja nie otrzymuję energii elektrycznej od firmy Energa (dowód na to, że oszuści wysyłają SMS-y w ciemno), po drugie, mam niezłomną zasadę, że nie otwieram żadnych linków przychodzących w nieznanych mi bliżej SMS-ach. Moje prze-czulenie i podejrzliwość, być może wynikają z faktu, że byłem dziennikarzem i prawie na co dzień byłem informowany przez policję o kolejnych oszustwach, malwersacjach i przekrętach. Gdyby nie te doświadczenia, może także klikałbym beztrósko w otrzymywane w SMS-ach linki pełen wiary i ufności do świata.

Cóż, nie pozostaje mi nic innego jak zaapelować do klientów banków, aby wnikliwie czytali informacje o wszelakich zagrożeniach i niebezpieczeństwach czyhających na ich pieniądze zdeponowane w bankach. I byli mniej... niesamowici! Bo jak radzi nam sławna Dezyderata: *Bądźmy ostrożni w interesach, na świecie bowiem pełno jest oszustwa. Niech nam to jednak nie zastąpi prawdziwej cnoty, wielu ludzi dąży do wzniosłych ideałów i wszędzie życie pełne jest heroizmu.* ●



Nowość w BODiE

FILMY SZKOLENIOWE DLA RAD NADZORCZYCH

Video szkolenie to audiowizualna forma edukacyjna, która stanowi atrakcyjne uzupełnienie dla szkoleń stacjonarnych. To maksymalnie 60 minutowe szkolenie, które w skondensowanej formie – uzupełnionej o materiały szkoleniowe – przedstawia odbiorcom esencję z danego zakresu tematycznego.



KORZYŚCI DLA BANKU:

- możesz zaplanować rozwój kompetencji Rady na cały rok, bo wiesz jakie video szkolenia są dostępne;
- wystarczy zaplanować w trakcie posiedzenia Rady maksymalnie 60 min. na szkolenie i przed lub po posiedzeniu przesłać do BODiE listę uczestników celem wystawienia zaświadczeń;
- nie chcesz tego realizować w trakcie trwania posiedzenia Rady możesz to zrobić w dowolnym czasie, bo otrzymujesz od BODiE dostęp do danego filmu szkoleniowego na określony, umówiony czas;

TEMATY:

Video szkolenie 1

TEMAT pt. Rola i zadania Rady Nadzorczej oraz Komitetu Audytu w procesie nadzoru nad ryzykiem

Video szkolenie 2

TEMAT pt. Przegląd najistotniejszych postanowień Rekomendacji Z dla Rad Nadzorczych

Video szkolenie 3

TEMAT pt. Zadania Rady Nadzorczej w procesie planowania, oceny i analizy wyników działania banku

Video szkolenie 4

TEMAT pt. Przeciwdziałanie praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu dla członków Rad Nadzorczych

Video szkolenia są przygotowywane przez profesjonalną ekipę filmową, nagrywane w studio BODiE, a udział w nich biorą trenerzy będący praktykami, którzy są bardzo dobrze oceniani przez uczestników. W efekcie Bank otrzymuje dostęp do gotowego materiału, który może wykorzystywać do podnoszenia wiedzy i kwalifikacji Rady Nadzorczej.

Masz pytania napisz do nas, chętnie na nie odpowiemy

E-mail: sesje@bodie.pl



ISTOTA SPORU DOT. ODPOWIEDZIALNOŚCI BANKÓW ZA NIEAUTORYZOWANE TRANSAKCJE PŁATNICZE



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



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

Wprowadzenie

W połowie lipca 2022 r. na stronie Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej: „UOKiK”) opublikowano komunikat informujący o postawieniu kilku bankom zarzutu naruszenia zbiorowych interesów konsumentów. Za podstawę do wszczęcia postępowania posłużyły skargi konsumentów na działalność banków, umotywowane długim okresem oczekiwania na zwrot środków z tytułu nieautoryzowanych transakcji płatniczych, czy wręcz odmową ich zwrotu. Jaki jest powód takiego postępowania banków? Czy zaangażowanie UOKiK jest uzasadnione?

Implementacja PSD2 – wątpliwości interpretacyjne

Wątpliwości interpretacyjne pojawiają się w związku z niejednoznacznym określeniem obowiązków dostawców usług płatniczych, oraz rozróżnieniem „uwierzytelnienia” oraz „autoryzacji” transakcji płatniczej. Uwierzytelnianie ma miejsce w momencie zainicjowania transakcji płatniczej, przy jednoczesnym pozytywnym przejściu wszelkich zabezpieczeń. O autoryzacji możemy natomiast powiedzieć wówczas, gdy płatnik (klient banku) wyraził zgodę na wykonanie transakcji płatniczej w sposób przewidziany w umowie między płatnikiem, a jego dostawcą.

Zasadniczo więc autoryzację naturalnie poprzedza uwierzytelnienie, natomiast poprawne uwierzytelnienie nie musi oznaczać, że transakcja jest autoryzowana.

Nieautoryzowaną transakcją może być operacja przy użyciu właściwego urządzenia, przy pozytywnym przejściu wszelkich zabezpieczeń, lecz bez zgody płatnika, na przykład gdy zlecenie przelewu zostało zainicjowane przez oszusta mającego dostęp do komputera wraz z wszelkimi niezbędnymi danymi uwierzytelniającymi.

Zgodnie z art. 45 ustawy o usługach płatniczych¹, to na dostawcy „spoczywa ciężar udowodnienia, że transakcja płatni-

cza została autoryzowana”. Do analogicznej konkluzji prowadzi lektura polskiej wersji językowej art. 59 uchylonej już dyrektywy 2007/64/WE (dalej: „PSD1”)² oraz pkt. 40 wyroku Trybunału Sprawiedliwości w sprawie C-337/20 Caisse régionale de crédit agricole mutuel, gdzie wskazano: „(..) *ciężar dowodu spoczywa na dostawcy usług płatniczych, który musi udowodnić, że transakcja była autoryzowana* (...)”³.

W obu tych źródłach przeczytać można, że aby zwolnić się z odpowiedzialności za nieautoryzowane transakcje, dostawca musi udowodnić, że doszło do „autoryzowania transakcji płatniczej”. Oznaczałoby to, że chcąc uniknąć odpowiedzialności bank powinien nie tylko wykazać, że transakcja została prawidłowo przeprowadzona, przy zastosowaniu wszelkich zabezpieczeń, ale także, że płatnik swoją wolą objął jej przeprowadzenie. Nie trudno o wniosek, że wykazanie okoliczności leżących w sferze wolicjonalnej płatnika jest w praktyce niemożliwe.

Do odmiennych wniosków można jednak dojść czytając inne źródła, w szczególności te anglojęzyczne. W angielskiej wersji językowej w art. 59 PSD1 użyto słowa „authenticated”, co należy tłumaczyć jako „uwierzytelniony”. Podobnie we wspomnianym wyżej wyroku Trybunału, gdzie wskazano: “(..) the burden of proof lies with the payment service provider, who must prove that the transaction has been authenticated (...)” (tłumaczenie własne: ciężar dowodu spoczywa na dostawcy usług płatniczych, który musi udowodnić, że transakcja była uwierzytelniona). Wskazanych wyżej rozbieżności pojęciowych nie znajdziemy w art. 72 polskiej wersji językowej dyrektywy 2015/2366 (dalej: „PSD2”)⁴ – tam zarówno w wersji angielskiej, jak i polskiej mamy do czynienia z wymogiem wykazania uwierzytelnienia, a nie autoryzacji.

Uznać należy, że w świetle prawa UE błędne jest przyjmowanie szerszego niż wynikającego z językowego brzmienia PSD2 zakresu odpowiedzialności dostawcy. W konsekwencji banki, kierując się treścią PSD2 oraz dokonując interpretacji przepi-

1. Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (t.j. Dz. U. z 2021 r. poz. 1907 z późn. zm.).

2. Dyrektywa 2007/64/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 13 listopada 2007 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego zmieniająca dyrektywy 97/7/WE, 2002/65/WE, 2005/60/WE i 2006/48/WE i uchylająca dyrektywę 97/5/WE (Dz. U. UE. L. z 2007 r. Nr 319, str. 1 z późn. zm.).

3. Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z 2 września 2021 r., C-337/20, Caisse régionale de Crédit agricole mutuel (CRCAM) – Alpes Provence, nr 2606031.

4. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, zmieniająca dyrektywy 2002/65/WE, 2009/110/WE, 2013/36/UE i rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 oraz uchylająca dyrektywę 2007/64/WE (Dz. U. UE. L. z 2015 r. Nr 337, str. 35 z późn. zm.) (dalej: „PSD2”).





sów ustawy o usługach płatniczych, w tym w zakresie zasady D+1⁵ oraz „rażącego niedbalstwa”⁶, mają argumenty, które zwykle przesądzą o zatrzymywaniu kwot, których zwrotu domagają się klienci z tytułu nieautoryzowanych transakcji płatniczych.

Rola UOKiK w sporze dot. nieautoryzowanych transakcji płatniczych

W razie nieuwzględnienia argumentacji banków w zakresie nieautoryzowanych transakcji płatniczych, prezes UOKiK będzie mógł skorzystać ze swoich uprawnień do nakładania administracyjnych kar pieniężnych, wymierzając karę wynoszącą nawet do 10% obrotu przedsiębiorstwa. Banki, jako strony sporu dotyczącego odpowiedzialności za nieautoryzowane transakcje płatnicze, są więc w trudnej sytuacji. UOKiK posiada bowiem instrumenty, które w praktyce mogą ograniczyć bankom chęć stanowczej obrony swojego stanowiska, mimo że w świetle przepisów u.u.p. wcale nie jest ono bezpodstawne. Wszystko to ze względu na grożące bankom konsekwencje prawne.

W rozwiązaniu tego sporu z pewnością mógłby pomóc Trybunał Sprawiedliwości, na przykład wyjaśniając wątpliwości interpretacyjne dot. sposobu wykładni PSD2, a w konsekwencji

pośrednio dot. prawidłowości implementacji tej dyrektywy do krajowego porządku prawnego. Warto także wskazać, że obecnie trwają prace nad nowelizacją u.u.p., w tym m.in. w zakresie zastąpienia słowa „autoryzacja” słowem „uwierzytelnienie”, aby zapewnić zgodność polskiej ustawy z art. 72 PSD2⁷. Tym samym prawodawca potwierdza błędną transpozycję PSD2 i próbuje naprawić swój błąd. Musimy mieć bowiem świadomość, że bez zaangażowania Trybunału Sprawiedliwości czy też prawodawcy, nie uda się wyeliminować wszelkich wątpliwości interpretacyjnych, a w konsekwencji do tego czasu spory prawne pomiędzy dostawcami, a płatnikami (klientami) będą naturalnym zjawiskiem, a każda ze stron będzie bronić (mając do tego prawo) własnego stanowiska. Tymczasem UOKiK wytaczając najcięższe działa w kierunku dostawców usług płatniczych, oprócz opowiedzenia się za stanowiskiem jednej ze stron sporu prawnego, ograniczył niejako możliwość obrony swoich racji przez drugą stronę. Dlatego właśnie w takim otoczeniu prawnym trudno jest bezkrytycznie patrzeć na stawiane dostawcom usług płatniczych zarzuty. W obecnej sytuacji pozostaje jednak tylko cierpliwie czekać na rozwój wypadków, przy okazji licząc, dla dobra wszystkich stron, na rychłe stanowisko Trybunału Sprawiedliwości w sprawie wykładni PSD2 lub wejście w życie nowelizacji u.u.p. ●

5. Zob. art. 46 ust. 1 u.u.p.

6. Zob. wcześniejszy artykuł autorów pt. „Rażące niedbalstwo płatnika w orzecznictwie dot. nieautoryzowanych transakcji płatniczych, w: Bank Spółdzielczy, nr 1/603, styczeń-marzec 2022, s. 48-49.

7. <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/12342905/12760183/12760184/dokument569898.pdf>.



WORK-LIFE BALANCE

– RÓWNOWAGA MIĘDZY ŻYCIEM ZAWODOWYM, A PRYWATNYM

MONIKA CZEKANOWICZ



Równowaga między życiem zawodowym, a życiem prywatnym, czyli work-life balance, zmiana, która z dniem 2 sierpnia 2022 roku, na skutek dyrektywy unijnej, miała wejść w życie i zrewolucjonizować Kodeks pracy.

Celem koncepcji work-life balance zapoczątkowanej już około 50 lat temu w Stanach Zjednoczonych jest walka z wypaleniem zawodowym, które aktualnie objawia się już niemalże w każdej grupie zawodowej. Prawidłowe zarządzanie czasem, osiągnięcie work-life balance, skutecznie połączy pracę z innymi sferami życia, takimi jak rodzina i przyjaciele, zainteresowania czy rozrywka. Tym samym pozwoli na utrzymanie lepszego samopoczucia i zdrowia pracowników zwiększając produktywność i efektywność, a zmniejszając długotrwały stres prowadzący do niezadowolenia z wykonywanej pracy.

Utrzymanie równowagi między pracą, a życiem prywatnym w dużej mierze zależy od wzajemnych stosunków między pracownikiem, a pracodawcą. Udogodnienia, mające na celu zapewnienie lepszych warunków pracy, takie jak możliwość pracy zdalnej, elastyczne godziny pracy lub indywidualny rozkład

czasu pracy, podnoszenie kwalifikacji pracowników poprzez zapewnianie im dodatkowych kursów i szkoleń, ale także imprezy integracyjne wzmacniające zespołową kreatywność i współpracę oraz odpowiedzialność, to działania, które może podjąć pracodawca celem zintegrowania pracowników, nagrodzenia ich za trud oraz pracę.

Dodatkowe pomysły na zapewnienie work-life balance ma Unia Europejska

Przede wszystkim, z uwagi na wciąż istniejące duże nierówności w aktywności zawodowej kobiet i mężczyzn, zmianie ulegają zasady udzielania urlopu rodzicielskiego. Pierwsza zmiana to wydłużenie urlopu z 32/34 do 41/43 tygodni. Druga zmiana to rozdzielenie 4 miesięcy urlopu na 2 miesiące przysługujące odrębnie każdemu z rodziców bez możliwości przeniesienia na drugiego rodzica. Oczekiwane jest zaktywizowanie ojców do korzystania z urlopu rodzicielskiego, co wzmocni pozycję kobiet na rynku pracy. Za cały okres urlopu rodzicielskiego zasiłek macierzyński będzie wynosił 70% podstawy wymiaru, zaś w przypadku złożenia przez pracownicę wniosku o cały



urlop rodzicielki w terminie 21 dni od dnia porodu wówczas za cały okres urlopu macierzyńskiego i rodzicielskiego – 81,5% podstawy wymiaru. W nieprzenoszalnej części urlopu rodzicielskiego ojcu przysługiwać będzie zasiłek w wysokości 70% podstawy wymiaru. Z uwagi na wprowadzenie dedykowanej ojcu części urlopu rodzicielskiego zmierzającej do zwiększenia zaangażowania ojców w wychowaniu dzieci zdziwienie może wzbudzić kwestia



skrócenia okresu w jakim ojciec dziecka zobowiązany będzie wykorzystać urlop ojcowski. Aktualnie ojciec ma na to 24 miesiące od dnia urodzenia dziecka. Po zmianie okres ten skróci się do 12 miesięcy.

Kolejna nowość to wprowadzenie dwóch dodatkowych zwolnień od pracy, urlopu opiekuńczego oraz zwolnienia związanego z „siłą wyższą”.

Urlop opiekuńczy w wymiarze 5 dni będzie mógł być przeznaczony na zapewnienie opieki lub wsparcie osób najbliższych, jeżeli wymagają oni opieki ze względów medycznych. Obecnie podobną rolę spełnia zwolnienie lekarskie w celu opieki nad dzieckiem lub chorym członkiem rodziny w trakcie którego pracownikowi przysługuje zasiłek opiekuńczy. Mając na względzie, iż urlop ten będzie urlopem bezpłatnym, za który pracownikowi nie będą przysługiwać żadne świadczenia nie należy spodziewać się dużego zainteresowania tym uprawnieniem, zwłaszcza, że krąg osób najbliższych został określony bardzo wąsko i obejmuje wyłącznie współmałżonka, matkę, ojca, córkę i syna. Przewiduje się, że wniosek urlopowy będzie musiał być złożony w terminie 3 dni przed jego rozpoczęciem oraz wskazywać dane osoby wymagającej znacznej opieki lub wsparcia ze względów medycznych wraz z jej adresem zamieszkania.

Zwolnienie związane z „siłą wyższą” będzie przysługiwać w pilnych sprawach rodzinnych spowodowanych chorobą lub wypadkiem w wymiarze 2 dni albo 16 godzin w roku. To zwolnienie będzie już częściowo płatne, pracownik zachowa prawo do 50% wynagrodzenia obliczanego jak wynagrodzenie za czas urlopu wypoczynkowego w czasie jego wykorzystywania. Pracownik będzie miał prawo do złożenia wniosku o udzielenie zwolnienia najpóźniej w dniu korzystania ze zwolnienia, co zbli-

ży tę regulację do instytucji urlopu na żądanie, która już teraz często sprawia trudności w prawidłowym funkcjonowaniu zakładu pracy.

Znowelizowany Kodeks pracy

wprowadza pracę zdalną w miejsce telepracy. Wyściem w kierunku pracowników opiekujących się dziećmi do 8 roku życia oraz osobami wymagającymi znacznej opieki z poważnych względów medycznych jest konieczność uzasadnienia odmowy wniosku o wykonywanie pracy zdalnej czy pra-

cy w niepełnym wymiarze. Podwyższono również wiek dziecka z 4 do 8 lat w przypadkach, gdy pracownik może nie wyrazić zgody na pracę w nadgodzinach lub w porze nocnej.

Ciekawym założeniem jest tzw. prawo do bycia offline, czyli prawo pracownika do nieodbierania telefonu od pracodawcy, nieodbierania maili lub wykonywania innych czynności służbowych. Rozwiązania te mają wesprzeć pracowników wykonujących w szczególności pracę zdalną oraz pracę w zadaniowym systemie czasu pracy, nieobecnych na co dzień w zakładzie pracy. Zastanawia

Zwolnienie związane z „siłą wyższą” będzie przysługiwać w pilnych sprawach rodzinnych spowodowanych chorobą lub wypadkiem w wymiarze 2 dni albo 16 godzin w roku. To zwolnienie będzie już częściowo płatne, pracownik zachowa prawo do 50% wynagrodzenia obliczanego jak wynagrodzenie za czas urlopu wypoczynkowego w czasie jego wykorzystywania.

jednak to, w jaki sposób pracodawca ma w tym przypadku ewentualnie możliwość wezwania pracowników do pracy w przypadku wystąpienia nieprzewidzianych okoliczności niemożliwych do przewidzenia. Taka koncepcja wymagałaby dalszego doprecyzowania. O ile bowiem zasadnym jest wprowadzenie rozwiązań mających na celu ulepszenie i rozszerzenie uprawnień przysługujących osobom zajmującym się dziećmi i osobami wymagającymi opieki, o tyle wciąż przecież powinno uwzględniać się interes pracodawcy, na którym spoczywa całkowite ryzyko prowadzonej działalności gospodarczej. ●





Zielone
sąsiedztwo



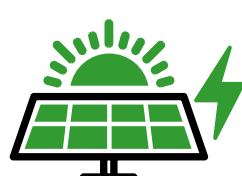
Banki Spółdzielcze

Postaw na ekologię!

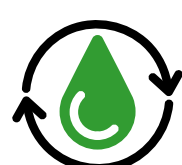
Zapytaj o środki na inwestycje, które odmienią
Twoją firmę w **Zielone Sąsiedztwo!**



Wymiana pieców
na paliwa stałe



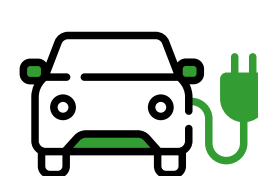
Instalacje
fotowoltaiczne



Instalacje
wodne



Termoizolacja
budynków



Elektromobilność

www.zielonesasiedztwo.sgb.pl

Bezpłatna infolinia:
800 888 888