



1/2009
styczeń 2009

NBS

Nr indeksu 374164
ISSN 1644 - 5325
Cena 19 zł
(w tym 7% VAT)

Nowoczesny Bank Spółdzielczy

**NBS RAPORT
Pożyczki FRBS
w nowej formule s. 14**



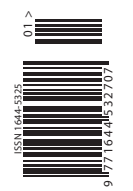
Ponad 2/3 aktywów sektora bankowego w Polsce należy do inwestorów zagranicznych, którzy w obliczu ograniczenia dostępu do kapitału zaprzestaną ekspansji na rynkach wschodzących, zawężając zakres swoich operacji. s. 8

ŻEGNAJ, GLOBALIZACJO

Wojna z gotówką:
E-płatności BILIX s. 20

Fundusze europejskie:
Klucz do skarbcza s. 24

Bank i firma
kryzysowi narzeczeni s. 42



Chcesz wiedzieć więcej o swoim Kliencie?

Chcesz efektywnie wykorzystać tę wiedzę?

Chcesz aby obsługa Klienta była tańsza?

Chcesz wiedzieć czy w Twoim Banku obowiązuje zasada 20 - 80?

Cooperate Sales Manager (CSM)



dostosujemy Twoją ofertę do potrzeb i możliwości Klienta

Cooperate Sales Manager (CSM):

- Segmentacja Klientów
- Kampanie reklamowe
- Repozytorium
- Terminarze
- Centralny rejestr Klientów
- Automatyzacja obsługi korespondencji z Klientem

Korzyści dla Banku:

- Podwyższenie poziomu satysfakcji Klienta
- Wzrost konkurencyjności oferty
- Obniżenie ryzyka operacyjnego w kategorii: Klienci, produkty, działalność biznesowa
- Obniżenie kosztów

Spis treści

Monitor spółdzielczy	4
Żegnaj, globalizacja	8
VIII Forum Korporacyjne ZBP i PARP	
Sygnaty	13
Nowa formuła pożyczek z FRBS	14
Prof. dr hab. Małgorzata Zaleska	
Ryzykowne opcje	16
Deloitte o opcjach walutowych	
E-płatności BILIX	20
Wojna z gotówką (40)	
Czas to pieniądź. Pieniądź to więcej niż czas	22
E-płatności w Poznańskim Banku Spółdzielczym	
Klucz do skarbcza	24
Fundusze europejskie – jak szukać, żeby znaleźć?	
Zaplątani w procedury	28
NUK w banku spółdzielczym (10)	
Spadkobiercy Raiffeisena	32
Prof. dr hab. Eugeniusz Gostomski	
Kredyt dla Europejczyka	36
Unijna dyrektywa o kredycie konsumenckim	
Bank i firma kryzysowi narzeczeni	42
Finansowanie sektora MSP	
Księga szyfrów, czyli nauka skrywania tajemnic	46

NBS

Nowoczesny Bank Spółdzielczy

UL. SOLEC 101 LOK. 5; 00-382 WARSZAWA
TEL./FAXS 022 629 18 72

REDAKCJA
GRZEGORZ KREKORA, REDAKTOR NACZELNY

PROJEKT GRAFICZNY, DTP
MACIEJ GRABOWSKI

ADJUSTACJA I KOREKTA
MARIAN BORYCKI

BIURO REKLAMY I SPRZEDAŻY
PAWEŁ WYŻKIEWICZ (TEL. 0 692 388 492)
P.WYŻKIEWICZ@WYDAWNICTWOCPB.PL
KAROL MAZAN (TEL. 0 512 151 989)
K.MAZAN@WYDAWNICTWOCPB.PL

PRENUMERATA
MAGDALENA SOPIELA (TEL. I FAXS 022 696 64 90)
M.SOPIELA@WYDAWNICTWOCPB.PL

WYDAWCWA
CENTRUM PRAWA BANKOWEGO I INFORMACJI SP. Z O.O.
UL. KRUCZKOWSKIEGO 8; 00-380 WARSZAWA

IZBA WYDAWCÓW PRASY



WYDAWCWA
JEST CZŁONKIEM
IZBY WYDAWCÓW PRASY

ZARZĄD:
TERESA HILDEBRAND-WRZESIEŃ – PREZES ZARZĄDU
JACEK FURGA – WICEPREZES ZARZĄDU
DARIUSZ KOZŁOWSKI – WICEPREZES ZARZĄDU
WALDEMAR ŻEBYTEK – DYREKTOR WYDAWNICTWA
ANDRZEJ LAZAROWICZ – ZASTĘPCA DYREKTORA

RACHUNEK BANKOWY
FILIA KB SA NR 2 W WARSZAWIE – III O/WARSZAWA, UL. FOKSAL 16
39 1500 1126 1211 2008 6067 0000

DRUKARNIA
ARTDRUK, KOBYLEKA, WWW.ARTDRUK.COM

ILUSTRACJA NA OKŁADCE: WWW.FOTOLIA.COM

REDAKCJA ZASTRZEGA SOBIE PRAWO DO SKRÓTÓW I ADJUSTACJI NADESŁANYCH TEKSTÓW. NIE PONOSI ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA TREŚĆ ZAMIESZCZONYCH REKLAM. WSZELKIE PRAWA ZASTRZEŻONE

Ateńczycy byli przewidujący...



Fot. archiwum

SYTUACJA NA RYNKU FINANSOWYM JEST EKSTRAORDYNARYJNA. BĘDĄ O NIEJ PISANE KSIĄŻKI, Z KTÓRYCH WSZYSCY BĘDZIEMY SIĘ PILNIE UCZYLI.

Kryzys na rynku hipotecznym to dobry moment do nauki. Problem w tym, że wiedza o dziejach banków i bankierów często była spisywana, nie zawsze jednak zapamiętywana. Stefan Bratkowski, wielki erudyta i badacz obrotu pieniężnego w książce „Którędy do dobrobytu” przypomina, że hipotekę obmyślił Grecy. Oryginalna grecka „hypoteca” znaczyła – po prostu – zastaw. Ale – jak zauważa Bratkowski – był to zastaw szczególnie. Na czym polega normalny zastaw? Wierzyciel, ten, kto komuś pożycza pieniądze, bierze „w zastaw” jakiś przedmiot; jeśli jego właściciel nie spłaci długu, zastawiony przedmiot zostaje własnością wierzyciela. Przy greckiej hipotece, przy tym greckim zastawie, było inaczej; jeśli Grek zastawił nieruchomość – mógł tę nieruchomość trzymać nadal w swoim ręku. Innymi słowy, dłużnik użytkował dalej to, czym zabezpieczał spłatę swego zobowiązania. Ziemię, dom lub okręt czy też towary na nim.

Dłużnik hipoteczny w dawnych Atenach nie miał nawet jak oszukać wierzyciela, nie mógł cichcem sprzedać gruntu czy zastawić go po raz drugi. Na granicy zahipotekowanego kawałka ziemi stawiano słup kamienny, a na nim wykuwano imiona dłużnika i wierzyciela, sumę dłużną i imię archonta, najwyższego na dany rok urzędnika Rzeczypospolitej ateńskiej, który sądził sprawy prywatne. Jeśli Ateńczyk zastawiał swój dom, umieszczano tablicę na jego ścianie. Słowem, żadnych szans na kręctwo.

Wracając do skomplikowanej współczesności – przełomowym momentem na rynku finansowym był 15 września 2008 r. Tego dnia ogłoszono właśnie bankructwo banku Lehman Brothers jednej z największych w świecie instytucji finansowych. Dowiedzieliśmy się, że wirtualne aktywa powstałe na bazie sekurytyzacji są warte inną kwotą niż to było sprawozdawane. Nastąpiła ich duża przecena, co udowodniło, że pieniądź podobnie jak czas jest dobrem rzadkim. Dlatego dla ratowania płynności banków wpompowano do systemu około 800 mld euro.

Wydawało się, że upadek Lehman Brothers niewiele ma wspólnego z naszym sektorem bankowym, chodziło przecież o egzotyczne „toksyczne aktywa” na odległych rynkach. Niestety w świecie globalnym „kryzys zaufania” szybko stał się udziałem nie tylko banków w Nowym Yorku czy w Londynie, ale też w Warszawie.

Podczas VIII Forum Korporacyjnego ZBP i PARP liderzy rynku przyznawali, że agresywna akcja kredytowa prowadzona bez odpowiedniego zaplecza po stronie depozytowej, wymusza weryfikację strategii w kierunku zaostrzenia kryteriów akceptacji ryzyka. Co interesujące – kluczowym elementem polityki ich banków – matek ma być również powrót do... bankowości tradycyjnej. Kryzys przypominał wszystkim, że bilans składa się z dwóch stron: aktywów i pasywów. W Stanach Zjednoczonych nadzór bankowy już wydał rekomendację, która nakazuje bankom inwestycyjnym pozyskiwanie licencji na gromadzenie depozytów... z rynku detalicznego. No cóż, Ateńczycy byli bardziej przewidujący.

Grzegorz Krekora