

NBS

Nr indeksu 374164
ISSN 1644 – 5325

Cena 19 zł
(w tym 7% VAT)

Nowoczesny Bank Spółdzielczy

NBS RAPORT
Monitoring i bezpieczeństwo
w instytucji finansowej s. 51



Game on fire.



Do sukcesu BEZ WINDY s. 8

Wojna z gotówką:
Pole bitwy:
Euro 2012 s. 16

Co-operative banks
w siedmiu
odśtonach s. 28

Neuromarketing,
czyli jak zajrzeć
do myśli... s. 36



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
Do sukcesu bez windy	8
Rozmowa z Mirosławem Potulskim , prezesem Banku BPS SA	
Kredyt i dotacja – małżeństwo dla pieniędzy	14
Fundusze europejskie – jak szukać, żeby znaleźć? (41)	
Pole bitwy: Euro 2012	16
Wojna z gotówką (42)	
Niech się młodzi pną do góry	19
System standardów kwalifikacyjnych	
O ryzyku klienta i naszego portfela	22
NUK w banku spółdzielczym (12)	
Sygnały	25
Jak zmniejszyć ryzyko?	26
Rozmowa z Krzysztofem Pietraszkiewiczem , prezesem ZBP	
Co-operative banks w siedmiu odsłonach	28
Opinie zawieszone w sieci	32
Neuromarketing, czyli jak poznać myśli naszych klientów?	36
Polak potrafi... nie spłacać	40
Raport InfoDług	
Rekomendacje na kryzys	44
Informator ekspercki: Monitoring i bezpieczeństwo w instytucji finansowej	51

NBS

Nowoczesny Bank Spółdzielczy

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

REDAKCJA
GRZEGORZ KREKORA, REDAKTOR NACZELNY

PROJEKT GRAFICZNY, DTP
MACIEJ GRABOWSKI

ADJUSTACJA I KOREKTA
MARIAN BORYCKI

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

PRENUMERATA
MAGDALENA SOPIELA (TEL. I FAX 022 696 64 90)
M.SOPIELA@WYDAWNICTWOCBP.PL

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

IZBA WYDAWCÓW PRASY



WYDAWCA
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. FOKSAŁ 16
39 1500 1126 1211 2008 6067 0000

DRUKARNIA
ARTDRUK, KOBYLEKA, WWW.ARTDRUK.COM
ILUSTRACJA NA OKŁADCE: BANK BPS

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

...generale, jakie poniosłeś ofiary!



Fot. archiwum

KOMUNIKAT: „SPÓŁKA ZNTK W ŁAPACH ROZWIĄŻE UMOWY O PRACĘ Z GRUPĄ 400 SPOŚRÓD 700 PRACOWNIKÓW. JAKO POWODY PODAŁA BRAK ZAMÓWIEŃ ZE STRONY PKP CARGO NA NAPRAWĘ TABORU I SPADAJĄCE ZYSKI”. BEZROBOCIE NADCIĄGA... STRASZĄ MEDIA I POKAZUJĄ TAKIE PRZYKŁADY.

Czy reorganizacja firm musi sprowadzać się do zwolnień? Przychodzi mi na myśl historia Lee Iacocci, jednego z kultowych amerykańskich menedżerów. Po ponad trzydziestu latach pracy w Ford Motor Company, w tym ośmiu na stanowisku prezesa, został on z dnia na dzień bez podania przyczyn wyrzucony z pracy przez Henry'ego Forda. W kilka miesięcy potem został prezesem zagrożonego bankructwem Chryslera (1978 r.). Oczywiście musiał dokonać rewolucyjnych zmian w tej firmie: zlikwidować niepotrzebne stanowiska i bezwład w podejmowaniu decyzji, zmniejszyć płace, poprawić komunikację między działami, wreszcie – uzyskać w bankach redukcję zadłużenia, pozyskać nowych wierzycieli. Udało mu się nawet zdobyć od Kongresu Stanów Zjednoczonych, kraju – symbolu rynku i wolnej konkurencji – gwarancje kredytowe na setki milionów dolarów. Dokonał dzieła wielkiego – Chrysler przetrwał ciężką zapaść.

Oto cytat z autobiografii Lee Iacocci, moim zdaniem, wyjaśniający tajemnicę jego sukcesu. „W wojnie o ocalenie Chryslera byłem generałem. Z pewnością jednak nie walczyłem samotnie. Najbardziej jestem dumny z koalicji, którą udało mi się stworzyć. Zacząłem od zredukowania moich poborów do 1 dolara rocznie. Jako człowiek grający główną rolę, musiałem dać przykład do naśladowania. Nie chciałem wcale zostać męczennikiem. Wyznaczyłem sobie takie pobory, gdyż powinienem stanąć w szranki, aby móc spojrzeć w oczy przewodniczącemu związku zawodowego i powiedzieć: oto, czego oczekuję od was, chłopcy. W takiej sytuacji nie mógł mi przecież odpowiedzieć: sukinsynu, a jakież ty poniosłeś ofiary?”

Co robią menedżerowie w Polsce, by nie usłyszeć podobnego pytania od swoich pracowników i wierzycieli? Lee Iacocca? Nie znam, nie słyszałem... 1 dolar rocznie? To jakiś czubek!

Co jest najważniejsze w biznesie? Według specjalistów od zarządzania – czas. Świat zmienia się niezwykle szybko, a każda firma, która chce odnieść sukces, musi umieć nadążać za innowacjami. Badania pokazują, że szefowie firm myślą o tym, jak dogonić konkurencję, lecz z reguły podejmują decyzje hierarchicznie, nie słuchają szeregowych pracowników. Nie chcą wiedzieć, że tacy pracownicy to nie tylko koszty, ale i najcenniejszy kapitał firmy? Patrząc więc Państwo Prezesi, jaki macie majątek w kapitale, i kto nim na co dzień gospodaruje. Oceniajcie współpracowników pod kątem ich umiejętności, i tego, czy cieszą się, że razem z wami pracują. Lee Iacocca jest w każdym z nas, a prawdziwi generałowie są potrzebni najbardziej w trudnych czasach.

Grzegorz Krekora