

Zaprenumeruj nas – zyskasz doradcę!

11/2008

listopad 2008

# NBS

Nr indeksu 374164  
ISSN 1644 – 5325

Cena 19 zł  
(w tym 7% VAT)

Nowoczesny Bank Spółdzielczy

NBS RAPORT  
Portfele i udziały s. 12

# Kapitał ma narodowość

s. 8



**MIROSŁAW MICHAŁOWSKI,**  
prezes Banku Spółdzielczego  
w Prudniku:

*Kryzys europejski pokazał,  
że banki globalne  
nie zawsze są przyjazne  
dla Jana Kowalskiego.*

Misja spółdzielcza  
z daniną publiczną  
w tle s. 16

Wojna z gotówką:  
Karty bez tajemnic  
s. 22

NUK w banku spółdzielczym:  
Ryzyko stopy procentowej  
s. 34





Wydawnictwo  
Centrum Prawa Bankowego i Informacji  
www.wydawnictwocpb.pl

# Prenumerata 2009

**Miesięcznik „Nowoczesny Bank Spółdzielczy”**

**„Miesięcznik Finansowy BANK”**

**Kwartalnik „Finansowanie Nieruchomości”**

**Kwartalnik „Europejski Doradca Samorządowy”**

**OFERTA SPECJALNA (NBS+BANK+FN+EDS)**

w prenumeracie:      w standardzie:

- 204,00 zł zamiast 228,00 zł

- 204,00 zł zamiast 228,00 zł

- 190,00 zł zamiast 239,96 zł

- 80,00 zł zamiast 120,00 zł

- 320,00 zł zamiast 815,96 zł

## NOWOŚĆ !!!

Zamów co najmniej dwie prenumeraty dowolnych pism, a dostaniesz znaczny rabat:

**2 – 10%, 3 – 20%, 4 – 30%, 5 i więcej – 40%**



Wydawnictwo  
Centrum Prawa Bankowego i Informacji  
www.wydawnictwocpb.pl

### Zamawiam prenumeratę roczną na 2009 r.

Tytuł:	cena za 1 prenumeratę (wersja papierowa)	liczba zamówionych prenumerat	cena za 1 prenumeratę (wersja elektroniczna)	liczba zamówionych prenumerat	cena za 1 prenumeratę (wersja pap.i elektro)	liczba zamówionych prenumerat
Miesięcznik „Nowoczesny Bank Spółdzielczy”	204,00 zł	(.....)	96,00 zł	(.....)	250,00 zł	(.....)
„Miesięcznik Finansowy BANK”	204,00 zł	(.....)	96,00 zł	(.....)	250,00 zł	(.....)
Kwartalnik „Finansowanie Nieruchomości”	190,00 zł	(.....)	100,00 zł	(.....)	250,00 zł	(.....)
Kwartalnik „Europejski Doradca Samorządowy”	80,00 zł	(.....)	50,00 zł	(.....)	120,00 zł	(.....)
<b>OFERTA SPECJALNA !!!</b> (NBS, BANK, FN, EDS)	<b>320,00 zł</b>	(.....)	<b>250,00 zł</b>	(.....)	<b>420,00 zł</b>	(.....)

**Suma zamówienia** ..... zł

**Rabat za zamówione prenumeraty: 2 – 10%, 3 – 20%, 4 – 30%, 5 i więcej – 40%**

**Suma zamówienia po rabacie** .....zł

Zobowiązuję się do uregulowania należności w ciągu 7 dni od daty otrzymania faktury proforma.

#### Dane prenumeratora

Nazwa firmy (nazwisko i imię) .....

adres.....

tel..... e-mail:..... NIP.....

Upoważniam Centrum Prawa Bankowego i Informacji Sp. z o.o. do wystawienia faktury VAT bez mojego podpisu; wyrażam zgodę na zamieszczenie danych w bazie adresowej w celach marketingowych. Proszę o przydzielenie hasła i loginu uprawniającego do korzystania z elektronicznego archiwum (lub portalu EDS, w przypadku kwartalnika „Europejski Doradca Samorządowy”) i przesłanie go na adres e-mailowy:

Oświadczam, że powyższy dostęp elektroniczny będzie wykorzystywany wyłącznie przez Panią/Pana:

Podpis prenumeratora (pieczętka firmy) .....

## Spis treści

Monitor spółdzielczy	4
Kapitał ma narodowość	8
Rozmowa z Mirosławem Michałowskim, prezesem Banku Spółdzielczego w Prudniku	
Portfele i udziały	12
Sygnaty	15
Misja spółdzielcza z daniną publiczną w tle	16
Volksbank Gruppe	
– spółdzielczy koncern finansowy	19
Karty bez tajemnic	22
Wojna z gotówką (38)	
Od e-płatności nie ma odwrotu	26
Rozmowa z Kazimierzem Mańkiewiczem, prezesem Krajowej Izby Rozliczeniowej SA	
Koperta dla rolnika	28
Fundusze europejskie – jak szukać, żeby znaleźć? (37)	
Jak mierzyć ryzyko w banku lokalnym?	32
Debata spółdzielców na Kongresie Ryzyka	
Ryzyko stopy procentowej	34
NUK w Banku Spółdzielczym (8)	
Bank i SKOK w jednym stali domu	46
Analiza porównawcza	

# 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 WYKIEWICZ (TEL. 0 692 388 492)

P.WYKIEWICZ@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

#### 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-WRZESIEN – PREZES ZARZĄDU

JACEK FURGA – WICEPREZES ZARZĄDU

DARIUSZ KOZŁOWSKI – WICEPREZES ZARZĄDU

WALDEMAR ZBYTEK – DYREKTOR WYDAWNICTWA

ANDRZEJ ŁAZAROWICZ – 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, Kobyłka, WWW.ARTDRUK.COM

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

WSZELKIE PRAWA ZASTRZEŻONE

## Obleżone zamki



Fot. archiwum

**Banki niechętnie pożyczają sobie pieniądze. Są jak zamki otoczone fosami z mostami zwodzonymi, które nie chcą się podnosić.**

Strach przed nieznanym skłania część banków do gromadzenia środków na nieoprocentowanym koncie w banku centralnym. Ocenia się, że rynek międzybankowy w Polsce zmniejszył się w ostatnim roku z 10–12 do około 6 mld zł.

Na III Kongresie Ryzyka zorganizowanym przez Biuro Informacji Kredytowej bankowcy mówili, że zachowania rynku determinuje niepewność. Należy uwzględnić scenariusz, w którym pogarsza się koniunktura i wzrasta cena ryzyka. Kondycja finansowa klienta musi być dzisiaj znacznie lepsza, aby można mu było udzielić kredytu. Dotyczy to nie tylko nowych kredytobiorców i starych, których zobowiązania są zagrożone, ale nawet tych dobrych klientów, ponieważ i ten segment może w recesji powiększać nam rezerwy.

Według reguł NUK bankowcy powinni stale spoglądać... w tylne lustro, żeby ze statystyk przewidywać przyszłość i odpowiednio wcześniej reagować na zagrożenia. Założmy jednak, że nagle wszyscy będą potrzebowali więcej funduszy, ponieważ wzrosną różnego rodzaju ryzyka. Nie wszystkim uda się zdobyć adekwatny kapitał, wystarczy go na tyle, aby banki nie upadły. Trzeba będzie ograniczać aktywa ważone ryzykiem, obniżyć koszty, zredukować zatrudnienie. Trzymając się analogii do obleżonego zamku: zgromadzić dostatecznie dużo żywności i wody, opuścić bramy, żeby przeżyć trudne czasy. A co z kredytobiorcami? Dekoniunktura może spowodować, że wielu z nich, w tym nasi starzy dobrzy klienci, nie uzyska finansowania. W obleżonym zamku (banku) pozostanie więc zredukowana załoga i ograniczeni liczebnie klienci. Co wtedy? Powiemy klientom spłacajcie kredyty, albo zwiększymy wam marżę? Może ograniczymy sobie apetyt na depozyty?

W myśl postanowień Umowy Basel II wszystkie instytucje kredytowe: komercyjne i spółdzielcze powinny mierzyć ryzyko według podobnych zasad. Mimo różnic w skali i sposobie działania, tak naprawdę obowiązują jednolite algorytmy z niewielkim marginesem na swobodne decyzje. Tymczasem część BS-ów w ogóle nie korzysta z raportów BIK, ocenia klienta intuicyjnie i kredytuje po omacku. Nie wiadomo wtedy, ile de facto kosztuje... ryzyko. Założenie, że warto kupować, nie znając prawdziwej ceny, może okazać się naiwnością, jeżeli nie głupotą.

Od strony regulacyjnej Basel II miała ochraniać interesy klientów, którzy powierzyli bankom swoje oszczędności. Globalny kryzys pokazał, że implementacja Nowej Umowy Kapitałowej przeprowadzona w sposób niewłaściwy może nie zapobiec bankructwu części instytucji kredytowych. Nawet jeżeli dotknie to pojedynczych banków, obniży się rating wszystkich, wzrosną koszty i cena pieniądza, a w konsekwencji droższy będzie produkt dla klienta.

Bazylea II to połączenie najlepszych praktyk najlepszych światowych banków – mówili nam jeszcze niedawno niektórzy eksperci. W efekcie otrzymaliśmy książkę zasad, skomplikowanych i wymagających dużo czasu dla ich zrozumienia, a co gorsze nie zawsze realizowanych w praktyce z dobrym skutkiem.

Grzegorz Krekora