

Zaprenumeruj nas, zyskasz doradcę

10/2011

październik 2011

NBS

Nr indeksu 374164
ISSN 1644 – 5325

Cena 19 zł
(w tym 8% VAT)

Nowoczesny Bank Spółdzielczy

NBS RAPORT s. 14
DIAGNOZA ZRZESZEŃ

P ROZMAWIAJMY... BIZNESOWO s. 8



2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018
2019
2020
2021
2022
2023
2024
2025
2026
2027
2028
2029
2030
2031
2032
2033
2034
2035
2036
2037
2038
2039
2040
2041
2042
2043
2044
2045
2046
2047
2048
2049
2050
2051
2052
2053
2054
2055
2056
2057
2058
2059
2060
2061
2062
2063
2064
2065
2066
2067
2068
2069
2070
2071
2072
2073
2074
2075
2076
2077
2078
2079
2080
2081
2082
2083
2084
2085
2086
2087
2088
2089
2090
2091
2092
2093
2094
2095
2096
2097
2098
2099
2100

WIELKI BRAT
w małym banku s. 20

Wojna z gotówką.
Gmina na kliknięcie s. 24

Fundusze europejskie.
Biznes spod kwoki s. 34



Obsługa zajęć komorniczych



Zastosowanie systemu def3000/SP automatyzuje:

- Obsługę procesu egzekucji należności zgodnie z regulacjami prawnymi
- Ewidencję podstawowych dokumentów i dyspozycji związanych z realizacją postępowań komorniczych
- Kontrolę finansową nad zajęciami komorniczymi
- Generowanie pism i poleceń przelewu dla organów egzekucyjnych
- Archiwizację zakończonych postępowań i dokumentów

Konstrukcja aplikacji zapewnia:

- Wykorzystanie nowoczesnej, 3-warstwowej technologii JEE
- Możliwość ścisłej integracji z różnymi systemami informatycznymi
- Sprawną administrację systemu i elastyczność konfiguracji
- Stabilne i wydajne działanie

Korzyści biznesowe:

- Skrócenie czasu trwania procesu
- Koordynację podejmowanych działań
- Sprawne zarządzanie procesem
- Obniżenie i kontrolę kosztów postępowań egzekucyjnych
- Optymalizację procesu egzekucji należności



Asseco Poland S.A.

ul. Olchowa 14, 35-322 Rzeszów
tel.: +48 17 888 55 55, fax: +48 17 888 55 50
info@assecO.pl **www.assecO.pl**

Spis treści

Monitor spółdzielczy	4
Porozmawiajmy ze sobą... biznesowo	8
IV Forum Liderów Banków Spółdzielczych	
Diagnoza z odrobiną czasu na myślenie	14
Finanse sektora BS w analizie BFG	
WIELKI BRAT w małym banku	20
Fragmenty wystąpienia Ryszarda Leszczyńskiego, prezesa BS w Jastrzębiu-Zdroju	
Gmina na kliknięcie	24
Wojna z gotówką (69)	
Toniemy w długach	28
Raport infoDług	
Nasz płatnik z certyfikatem	32
Biznesy spod kwoki	34
Fundusze europejskie – jak szukać, żeby znaleźć? (69)	
Sygnały	38
Unijne płatności.pl	43
Piórka rosną... z wiedzy	46
Standardy klasyfikacyjne w bankowości	
Marka Raiffeisena, bank szwajcarski	48
Rekomendacje na kryzys	51
Sanocki diament	54
Opinie zawieszane w sieci	62



Nowoczesny Bank Spółdzielczy

UL. SOLEC 101 LOK. 5; 00-382 WARSZAWA
TEL./FAXS 22 629 18 72

REDAKCJA

GRZEGORZ KREKORA, REDAKTOR NACZELNY
E-MAIL: G.KREKORA@WYDAWNICTWOCPB.PL,
REDAKCJA@MIESIECZNIKINBS.PL

PROJEKT GRAFICZNY, DTP

MACIEJ GRABOWSKI, GRABOWSKI@INBOX.COM

ADJUSTACJA I KOREKTA

MARIAN BORYCKI

BIURO REKLAMY I SPRZEDAŻY

PAWEŁ WYKIEWICZ (TEL. 692 388 492)

P.WYKIEWICZ@WYDAWNICTWOCPB.PL

KAROL MAZAN (TEL. 512 151 989)

K.MAZAN@WYDAWNICTWOCPB.PL

PRENUMERATA

MAGDALENA SOPIELA (TEL. I FAXS 22 696 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

ANDRZEJ WOLSKI – CZŁONEK ZARZĄDU, DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY

WALDEMAR ZBYTEK – CZŁONEK ZARZĄDU, DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY

ANDRZEJ LAZAROWICZ – ZASTĘPCA DYREKTORA WYDAWNICTWA

RACHUNEK BANKOWY

FILIA KB SA NR 2 W WARSZAWIE – III O/WARSZAWA, UL. FOKSAL 16

09 1500 1126 1211 2000 9691 0000

DRUKARNIA OMEGA PRESS SOSNOWIEC

ZDJĘCIA NA OKŁADCE: WWW.FOTOLIA.COM

REDAKCJA ZASTRZĘGA SOBIE PRAWO DO SKRÓTÓW I ADJUSTACJI NADESŁANYCH

TEKSTÓW. NIE PONOSI ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA TREŚĆ I POPRAWNOŚĆ JĘZYKOWĄ

ZAMIESZCZONYCH REKLAM. REKLAMAMI SĄ TAKŻE ARTYKUŁY OZNACZONE JAKO:

PROMOCJA, PREZENTACJA, ARTYKUŁ PROMOCYJNY I SPONSOROWANY.

WSZELKIE PRAWA ZASTRZĘŻONE.

PO KREDYT DO... BERLINA



Fot. Archiwum

POLACY NA WYSPACH BRYTYJSKICH ZARABIAJĄ MIESIĘCZNIE OKOŁO MILIARDA FUNTÓW, CZYLI BLISKO 5 MLD ZŁ. DWIE TRZECIE Z NICH TO OSOBY PONIŻEJ 30. ROKU ŻYCIA, A TYLKO CO DRUGI MA REALNE PLANY POWROTU DO KRAJU. CO TO OZNACZA DLA POLSKICH BANKÓW?

Po pierwsze, duże pieniądze do wzięcia! Pierwsze wpadły na to PKO BP i Bank Zachodni WBK, wdrażając transgraniczne usługi finansowe dla naszych rodaków w Anglii. Na innym – południowym kierunku liderem takiej bankowości jest mBank, który zainwestował w biznes w Czechach i na Słowacji. Dzięki sprzedaży produktów poprzez internet w ciągu kilku lat bank chce pozyskać na obu rynkach co najmniej 250 tys. klientów, udzielić 1,2 mld euro kredytów i zgromadzić 300 mln euro depozytów.

Czy realne jest korzystanie z transgranicznych ofert kredytowych przez polskich konsumentów? Usługi *consumer finance* są oferowane przez fizycznie u nas obecne filie lub oddziały zachodnich banków. Utrudnieniem w korzystaniu z usług za granicą były nie tylko problemy językowe, ale też różnice w terminologii i brak standaryzacji produktów. Może to przynajmniej częściowo zmienić nowa ustawa o kredycie konsumenckim, która wejdzie w życie 18 grudnia 2011 r.

Dotychczas zasady udzielania kredytów konsumenckich w UE opierały się na prawie krajowym. Dyrektywa unijna, przeniesiona do ustawy o kredycie, ma na celu ujednolicenie regulacji we wszystkich krajach m.in. w zakresie informacji udzielanych przed zaciągnięciem kredytu, prawa do odstąpienia od umowy, przedterminowej spłaty i tzw. rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania. Porównywanie ofert ułatwi wprowadzenie Europejskiego Arkusza Informacyjnego.

W sytuacji gdy zagraniczni kredytodawcy nie dysponowali oceną ryzyka polskich klientów, przekładało się to na cenę usług. W przypadku banków niemieckich zmieni to umowa pomiędzy BIK i jego niemieckim odpowiednikiem SCHUFA Holding AG. Polscy kredytobiorcy będą mogli korzystać w Niemczech ze swojej historii kredytowej zbudowanej w kraju. Kwestią 2–3 lat są podobne umowy BIK w innych krajach UE.

Wydaje się, że mobilność klientów banków nigdy nie będzie taka, jak na rynku towarów, ze względu na długookresowe relacje oparte na zaufaniu. Klient zwykle wybiera bank blisko miejsca pracy lub zamieszkania. Łatwo jednak można sobie wyobrazić zainteresowanie transgranicznym handlem w obszarze drobnych umów sprzedaży, zwłaszcza przy jednakowym koszcie przelewów w systemie SEPA. Dla banków, oprócz kosztów dostosowania systemów IT czy marketingu, mogą wystąpić nierozpoznane źródła wydatków. Przykładem może być kwestia alfabetu. Jeśli założymy, że Polak będzie mógł otworzyć rachunek w Hiszpanii i będzie miał w adresie, imieniu czy nazwisku litery ñ, ç, ł, ć lub ś to wymusi to wprowadzenie kosztownej aplikacji do systemu banku hiszpańskiego, która będzie rozpoznawała te znaki. Dodajmy do tego jeszcze przykład Bułgarii, gdzie obowiązuje cyrylica.

Grzegorz Krekora