

NBS

Nr indeksu 374164
ISSN 1644 – 5325

Cena 19 zł
(w tym 8% VAT)

Nowoczesny Bank Spółdzielczy

NBS RAPORT s. 32
STANDARDY PŁATNOŚCI

PORTFELE ZRZESZEŃ

Z presją niskich stóp procentowych nie radzą sobie przede wszystkim banki o aktywach mniejszych niż 100 mln zł. Grupa ta, do której należy 47,9 proc. BS-ów, posiada już wyraźnie niższe udziały w sektorze, zwłaszcza pod względem aktywów i wyniku netto. **s. 12**



SoftNet

Business
Partner



IBM® Flex System™ – uniwersalne rozwiązanie w cenie dla każdego

10 lecie
partnerskiej
współpracy
SoftNet i IBM



Elastyczne, bezkompromisowe rozwiązania blade – wyższy poziom wydajności IT

IBM® Flex System™ oferuje moc obliczeniową, pamięć masową oraz zasoby sieciowe w jednym środowisku blade, które charakteryzuje się wysoką efektywnością i łatwością zarządzania. Rozbudowa istniejącej infrastruktury blade czy migracja do nowego środowiska? W każdym przypadku IBM Flex System optymalnie zaspokaja potrzeby współczesnego biznesu.

5% upustu na usługi instalacji i konfiguracji macierzy, przygotowanie serwerów, instalację dysków oraz na migrację danych w okresie 01.01.2014 – 31.01.2014 zapewnia firma SoftNet.

Więcej informacji można uzyskać kontaktując się z przedstawicielem firmy SoftNet lub wysyłając zapytanie poprzez SIOZ.

Kontakt do nas:
biuro@softnet.com.pl
www.softnet.com.pl

Pakiet wstępny (Initial)

Zwiększona wydajność i efektywność
w cenie dla każdego.

Pakiet podstawowy (Entry)

Doskonała wydajność IT, łatwe zarządzanie
i niższe koszty.

Pakiet zaawansowany (Advanced)

Zaspokojenie wymagań biznesowych związanych
z virtualizacją i szybką adaptacją do zmieniających
się potrzeb obliczeniowych.

Pakiet wydajnościowy (Performance)

Gwarantujące wysoką wydajność rozwiązanie
do niezawodnej obsługi krytycznych obciążeń
i większych środowisk wirtualnych.

Spis treści

Monitor spółdzielczy	4
Mapa drogowa, wizje i twarde dane	8
Od placówki do smartfona	16
Sygnały	20
Miliardy dla regionów	26
Fundusze europejskie (94)	
Bank i samorząd bliska komitywa	29
Polski standard płatności lokalnych	32
Wojna z gotówką (94)	
Nie ma firmy bez netu i fejsa	38
Unijne płatności.pl	40
Sieć dla miliarda	45
Rekomendacje na kryzysk	48
Opinie zawieszone w sieci	55

NBS

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@WYDAWNICTWOCBP.PL,
REDAKCJA@MIESIECZNIKINBS.PL

PROJEKT GRAFICZNY, DTP

MACIEJ GRABOWSKI, GRABOWSKI@INBOX.COM

ADIUSTACJA I KOREKTA

MARIAN BORYCKI

BIURO REKLAMY I SPRZEDAŻY

PAWEŁ WYZKIEWICZ (TEL. 692 388 492)

P.WYZKIEWICZ@WYDAWNICTWOCBP.PL

KAROL MAZAN (TEL. 512 151 989)

K.MAZAN@WYDAWNICTWOCBP.PL

PRENUMERATA

KATARZYNA CECHOWSKA (TEL. 22 623 84 53, FAXS 22 629 18 72)

K.CECHOWSKA@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:

JACEK FURGA – PREZES ZARZĄDU

DARIUSZ KOZŁOWSKI – WICEPREZES ZARZĄDU

ANDRZEJ WOLSKI – WICEPREZES ZARZĄDU

WALDEMAR ZBYTEK – WICEPREZES ZARZĄDU

ANDRZEJ LAZAROWICZ – ZASTĘPCA DYREKTORA WYDAWNICTWA,
SEKRETARZ WYDAWNICTWA

RACHUNEK BANKOWY

BZ WBK S.A., UL. FOKSAŁ 16, 00-372 WARSZAWA
09 1500 1126 1211 2000 9691 0000

DRUKARNIA PRINT STUDIO KOBYLKA

ZDJĘCIE NA OKŁADCE: WWW.FOTOLIA.COM

REDAKCJA ZASTRZEGA SOBIE PRAWO DO SKRÓTÓW I ADIUSTACJI NADESŁANYCH TEKSTÓW.
NIE PONOSI ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA TREŚĆ I POPRAWNOŚĆ JĘZYKOWĄ ZAMIESZCZONYCH
REKLAM. REKLAMAMI SĄ TAKŻE ARTYKUŁY OZNACZONE JAKO: PROMOCJA, PREZENTACJA
(LUB UMIESZCZONE W LAYOCIE PREZENTACJI), ARTYKUŁ PROMOCYJNY I SPONSOROWANY.
WSZELKIE PRAWA ZASTRZEŻONE.

Nakład 2500 egz.

ZBUDUJ SOBIE BANK WIEDZY



Fot. Archiwum

**ROZWÓJ SYSTEMÓW WYMIANY INFORMACJI GOSPODAR-
CZEJ WYMAGA DUŻYCH NAKŁADÓW, WARTO WIĘC ZASTA-
NOWIĆ SIĘ, JAK TO ZROBIĆ TANIEJ? JEDNYM ZE SPOSOBÓW
JEST POWOŁANIE CENTRÓW INFORMACYJNO-DORADCZYCH
W BANKACH SPÓŁDZIELCZYCH.**

W najlepszych europejskich bankach za pośrednictwem wirtualnej sieci przez całą dobę, siedem dni w tygodniu obywatel bez wychodzenia z domu może już nie tylko założyć lokatę czy zaciągnąć kredyt, ale też korzystać z rejestrów danych, rozliczyć się z podatku, złożyć wniosek o dowód osobisty, prawo jazdy, a nawet dokonać formalności dla założenia firmy. W Niemczech funkcje biura informacji kredytowej pełni witryna internetowa stanowiąca własność prywatną, z której usług korzystają wszystkie agencje rządowe. Dzięki tej witrynie, każdy obywatel Niemiec za jednym kliknięciem w klawiaturę domowego komputera jest w stanie sprawdzić, jaką posiada wiarygodność kredytową. Co ważne, informację taką od ręki uzyska też każdy supermarket, a nawet mały sklepik. Jeżeli sprzedawca stwierdzi, że zdolność kredytowa klienta jest niska, ten może to sam zweryfikować.

Atut aktywnej obecności w internecie, dostęp do rejestrów biznesowych decyduje już o sukcesie na równi z umiejętnością zarządzania ryzykiem. Cechą e-dokumentów jest możliwość ich automatycznego przetwarzania: klasyfikowania, kojarzenia, zestawiania, sortowania, porównywania, wyszukiwania i analizowania. Zdalny przekaz liczony w milisekundach to koszt wielokrotnie niższy od produkowania i przesyłania ton papierowych dokumentów czy reklam. Każdy obywatel, firma czy samorząd, mając stosowne uprawnienia, za niewielkie pieniądze może zdobywać wiarygodne i potrzebne informacje biznesowe. To rozwiązanie nadzwyczaj proste i w dużej mierze już stosowane w sektorze bankowym.

Krzysztof Pietraszkiewicz, prezes ZBP podczas obrad VI Forum Liderów BS wskazywał, że banki spółdzielcze powinny zarabiać nie tylko na obrocie pieniędzmi, ale też na dystrybuowaniu... wiedzy, co jest możliwe poprzez stworzenie lokalnych centrów informacyjno-doradczych. Projekty związane z usługami doradczymi mogą uzyskać poważne wsparcie finansowe w nowych programach unijnych. Trzeba wiedzieć, jak sięgnąć po te pieniądze. – *Warto zrewidować obszary, które określaliśmy jako „poza naszym zasięgiem”, i przedefiniować obraz swojego banku biorąc pod uwagę to, co wiemy i posiadamy, a nie to, co robiliśmy dotychczas* – podkreślał K. Pietraszkiewicz.

Każda firma co pewien czas musi „zrzucić skórę”. Czy projekt jest interesujący? Czy możemy na nim zarobić? Jeśli uzyskamy odpowiedź: tak, finansujemy go! Badania dowodzą, że zwykle dochodzi do realizacji projektów jedynie z 95-proc. pewnością sukcesu. Tymczasem, psychologowie biznesu radzą: kryterium wyboru nie musi być to, że nie poniesiemy klęski, wystarczy dobrze policzone prawdopodobieństwo zostania wielkim zwycięzcą. Znany jest przykład Steve’a Taylora, producenta i dystrybutora mrożonek Fresh Express, który zastanawiał się, co może jeszcze zrobić, sprzedając sałatę? Nie był w stanie zainstalować w niej procesora ani wysłać jej przez internet, stworzył więc rynek „sałaty w opakowaniu” wstępnie umytej i poszatkowanej. Wartość jego biznesu wzrosła w ciągu kilku lat od zera do 1,4 mld USD rocznie.

Jeżeli coś takiego można zrobić z warzywem, to jaką my możemy mieć wymówkę.

Grzegorz Krekora