

Rada Nadzorcza SGB-Banku
kończy kadencję

s. 4

Rozmowa z Karoliną
Jankowiak, Wiceprezesem
Zarządu SGB-Banku SA

s. 6

Rozmowa z Ziemowitem
Stempinem, Wiceprezesem
Zarządu SGB-Banku SA

s. 8

NR 2/2016

INFORMATOR

SGB

Liczysz się dla nas



ŚWIĘTO SPÓŁDZIELCZOŚCI BANKOWEJ

26.06.2016r.



Organizatorzy:



Patronaty medialne:



POZNAŃ 56

zryw wolności

Rzeczy wielkie
rodzą się
ze współpracy.



Mecenas widowiska multimedialnego Czerwiec '56

Główny partner konkursu filmowego
„Głos Wielkopolski” Poznań 56”

Spis treści

Aktualności

- 4** Rada Nadzorcza SGB-Banku kończy kadencję
- 6** Rozmowa z Karoliną Jankowiak, Wiceprezesem Zarządu SGB-Banku SA
- 8** Rozmowa z Ziemowitem Stempinem, Wiceprezesem Zarządu SGB-Banku SA
- 10** Deflacja polska – dobra, zła czy brzydka?
- 12** Skorzystaj z oferty ekspertów: kredyt 0% na VAT tylko w Bankach Spółdzielczych SGB
- 14** Konferencja SGB dotycząca bezpieczeństwa IT
- 15** Wspólna oferta SGB i Ursusa dla rolników
- 16** Pierwszy kącik dla dzieci w ramach akcji „Przyjaźni dzieciom” gotowy
- 17** Przyjaźni rolnikom
- 18** Promocyjna oferta dla rolników już wkrótce w Bankach Spółdzielczych SGB
- 19** Spotkaliśmy się z rolnikami w Ciechocinku
- 20** Pani Prezes Banku Spółdzielczego „Mazowsze” w Płocku przeszła na emeryturę
- 21** SGB na Giełdzie Kooperacyjnej podczas Forum Eksportowego w UMWW
- 22** Platforma Walutowa
- 24** Program Rodzina 500+ w Bankach Spółdzielczej Grupy Bankowej

26

30

48

Z wizytą

Z życia SGB

Kapitał społeczny

INFORMATOR^{SGB}

Nr 2/2016

Redaktor naczelna:

Hanna Kniólek

Redakcja:

Departament Rozwoju Kadr i Komunikacji, Zespół Komunikacji

Projekt graficzny i skład:

Katarzyna Bartkowiak

Wydawca:

SGB-Bank S.A.
ul. Szarych Szeregów 23A
60-462 Poznań
informator@sgb.pl

Redakcja zastrzega sobie prawo skracania i redakcyjnego opracowywania nadesłanych tekstów oraz nie ponosi odpowiedzialności za treść reklam i ogłoszeń. Na materiały czekamy do 2 września 2016.



Szanowni Państwo,

za nami pierwsze sześć miesięcy roku rozpoczynającego realizację nowej strategii. To sześć miesięcy funkcjonowania w pełnym wyzwaniach otoczeniu regulacyjnym i rynkowym, w którym stopy procentowe utrzymują się na niskim poziomie, a Rada Polityki Pieniężnej w nowym składzie, zgodnie z doniesieniami, może je jeszcze obniżyć. Były to także miesiące dalszych prac legislacyjnych dotyczących sektora bankowości spółdzielczej, w których aktywnie uczestniczyliśmy, w szczególności w zakresie Ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym.

Na początku roku SGB-Bank SA zmienił strukturę organizacyjną centrali i oddziałów dostosowując ją do funkcji apeksowo-biznesowej banku zrzeszającego. To także miesiące prac nad Zintegrowanym Rozwiązaniem Zrzeszeniowym, które obok bezpieczeństwa jest dla nas celem strategicznym. Między innymi dlatego 12 maja br. odbyła się Konferencja IT SGB poświęcona bezpieczeństwu informatycznemu, podczas której niezależni eksperci poruszyli kwestie związane z szeroko rozumianym bezpieczeństwem informatycznym sektora finansowego, ze szczególnym uwzględnieniem bankowości spółdzielczej.

Czerwiec 2016 to zakończenie kadencji Zarządu i Rady Nadzorczej SGB-Banku SA. Chciałbym wszystkim Członkom Rady podziękować za zaangażowanie i wsparcie jakie Państwo ofiarowali podczas mijającej kadencji.

Przed nami Zgromadzenie Prezesów dotyczące w głównej mierze informatyzacji Zrzeszenia. Jest to dla nas największe wyzwanie, na nim musimy się skupić i w oparciu o nie powinniśmy wyznaczać sobie mniejsze i większe cele i realizować je obok innych, które postawiliśmy sobie w nowej strategii na lata 2016-2020.

Rada Nadzorcza SGB–Banku kończy kadencję

W dniu obrad Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy SGB-Banku upływa IX kadencja Rady Nadzorczej, wybranej w roku 2013. Jest to dobra okazja do podsumowania działań Rady, ale też dokonania oceny stopnia realizacji podjętych zamierzeń, planów oraz kondycji ekonomicznej i organizacyjnej Banku, a także sytuacji w Zrzeszeniu.

SGB-Bank Spółka Akcyjna został założony przez Banki Spółdzielcze i pozostaje ich własnością, jest bankiem zrzeszającym i liderem Zrzeszenia SGB. To właściciele, zrzeszone w Spółdzielczej Grupie Bankowej Banki Spółdzielcze, określają misję, rolę i zadania Banku, oczekując wszechstronnego wspierania prowadzonej działalności oraz zapewnienia efektywnego i bezpiecznego rozwoju. Uczestnicy Zrzeszenia, pod przewodnictwem SGB-Banku, stale doskonali współpracę, której celem jest budowanie zintegrowanej, bezpiecznej i silnej ekonomicznie grupy bankowej, dysponującej nowoczesnymi technologiami i konkurencyjnej na rynku. Taka rola SGB-Banku w Zrzeszeniu, obok przepisów prawa, wyznacza zadania dla jego organów statutowych, w tym także dla Rady Nadzorczej, działającej równocześnie w interesie właścicieli i klientów, którymi są zrzeszone Banki Spółdzielcze. W tej sytuacji najważniejszym zadaniem Rady Nadzorczej jest przyjmowanie strategii rozwoju zgodnej z oczekiwaniami właścicieli i skuteczny nadzór nad jej realizacją, a także zapewnienie efektywnej działalności Banku poprzez powierzanie kierowania nim odpowiednio dobranym osobom w skład Zarządu, stwarzając w ten sposób warunki do możliwie najlepszego

pełnienia funkcji zrzeszeniowych. W procesie wyboru składu Zarządu szczególną uwagę zwracano na proponowane przez kandydatów koncepcje funkcjonowania i rozwoju Banku oraz Zrzeszenia. Ważne były także sposoby realizacji projektów i celów strategicznych oraz planów finan-

W procesie wyboru składu Zarządu szczególną uwagę zwracano na proponowane przez kandydatów koncepcje funkcjonowania i rozwoju Banku oraz Zrzeszenia. Ważne były także sposoby realizacji projektów i celów strategicznych oraz planów finansowych i kapitałowych.

sowych i kapitałowych. Rada Nadzorcza zapewniła ciągłość działania Zarządu i zdolność do wykonywania wszystkich statutowych obowiązków, mimo dokonywania zmian osobowych w jego składzie. Zarząd w obecnym składzie wykazuje wiele inicjatyw i determinacji w zakresie proponowania i konsekwentnego wdrażania głębokich reform oraz zmian w organizacji i działaniu SGB-Banku.

Mijające trzy lata działalności Rady Nadzorczej to stałe dążenie do zmian w funkcjonowaniu SGB-Banku, mających na celu

zapewnienie zrzeszonym Bankom Spółdzielczym wsparcia w rozwoju, bezpieczeństwa oraz wypełniania wszystkich funkcji zrzeszeniowych na wysokim poziomie. Warunkiem dobrego wypełniania tych zadań przez Bank Zrzeszający jest jego dobra kondycja ekonomiczno-finansowa,

sprawną organizacją wewnętrzną, wykwalifikowaną i zaangażowaną kadra oraz profesjonalne zarządzanie. Wszystkie te czynniki bezpiecznego rozwoju i efektywnego działania były przez Radę w sposób ciągły monitorowane, analizowane, oceniane i stanowiły przedmiot wielu wniosków do Zarządu oraz inicjatyw zmian Statutu oraz regulacji wewnętrznych. Działania Rady w tym zakresie były inspirowane wieloma informacjami i postulatami zrzeszonych BS, ważnymi decyzjami akcjonariuszy oraz zmianami warunków zewnętrznych. Informacje o podejmowanych przez Radę

Nadzorczą działaniach i ich efektach systematycznie przekazywano zrzeszonym Bankom Spółdzielczym.

Niewątpliwie najważniejszym wydarzeniem w upływającej kadencji Rady jest utworzenie w listopadzie 2016 r. przez Banki Spółdzielcze i SGB-Bank zrzeszeniowego Systemu Ochrony. Powołanie tej nowej instytucji poprzedzone było wieloma działaniami wszystkich organów SGB, związanymi z implementacją prawa unijnego dotyczącego nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi, ustalonego Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE), do prawa krajowego. Te wieloaspektowe działania, podejmowane wspólnie ze zrzeszeniem BPS, wspierane przez Krajowy Związek Banków Spółdzielczych i Związek Banków Polskich, zapewniły uwzględnienie wielu postulatów i oczekiwań, jednak nie wszystkich, w nowym prawie regulującym funkcjonowanie Banków Spółdzielczych. Powołany System Ochrony SGB ma na celu zapewnienie bezpieczeństwa i stabilnych warunków rozwoju wszystkim uczestnikom, także SGB-Bankowi, poprzez ochronę interesów ekonomicznych i prawnych oraz wzajemną pomoc i współpracę w stabilnej, bezpiecznej grupie bankowej.

Powołanie systemu ochrony spowodowało zmiany w zakresie obowiązków i uprawnień SGB-Banku, co zostało uwzględnione w nowej Umowie zrzeszenia, organizacji

Powołanie systemu ochrony spowodowało zmiany w zakresie obowiązków i uprawnień SGB-Banku, co zostało uwzględnione w nowej Umowie zrzeszenia, organizacji wewnętrznej oraz projektowanych zmianach w statucie.

wewnętrznej oraz projektowanych zmianach w statucie. Nowe cele strategiczne SGB-Banku określa strategia rozwoju na lata 2016-2020, której głównym zadaniem jest zapewnienie pełnej realizacji założeń strategicznych Zrzeszenia w tym samym okresie. Strategia zakłada kontynuowanie optymalizacji funkcjonowania SGB-Banku, restrukturyzację oddziałów i ograniczenie działalności komercyjnej. Uwzględniając dotychczasowe doświadczenia i niepowodzenia, strategia określa nowy sposób wdrożenia zrzeszeniowego systemu informatycznego, warunkując pomyślny i efektywny rozwój, a także pozycję Zrzeszenia na rynku bankowym, od szybkich efektów w tym zakresie. Jednak możliwość skutecznego wdrożenia tego projektu jest uzależniona od możliwości uzyskania zewnętrznego wsparcia finansowego



oraz wynegocjowania korzystnych umownych warunków realizacji. Nowa Strategia podporządkowuje działania SGB-Banku, w określonych głównych wyzwaniach i celach strategicznych, oczekiwaniom zrzeszonych BS, głównie w zakresie rozwoju oraz wdrażania nowych technologii i produktów. Tak określona pozycja i rola Banku Zrzeszającego zapewni wszechstronne wsparcie działalności zrzeszonych BS oraz umożliwi wypełnianie stale rosnących wymogów i norm nadzorczych. Banki

liwa bez zaangażowania się wszystkich zrzeszonych Banków Spółdzielczych, właścicieli SGB-Banku. Koniecznym staje się odwołanie do najlepszych spółdzielczych zasad dbania o wspólne dobro, wzajemnego wspierania się i współpracy oraz rzetelnego wypełniania wypracowanych i określonych w umowach obowiązków. Doświadczenie minionych lat potwierdza, że trwałe sukcesy można odnosić tylko poprzez współdziałanie i kompromisy, oraz nie rezygnowanie nawet z trudnych do osiągnięcia celów. Rada Nadzorcza kończącej się kadencji zatwierdziła program dalszych zmian i zapewniła warunki do jego realizacji, także poprzez zapewnienia ciągłości zarządzania, powołując Zarząd w obecnym składzie na kolejną kadencję. Jednak realizacja nawet najlepszych, powszechnie akceptowanych planów wymaga ciągłej mobilizacji oraz bieżącego monitorowania i nadzorowania. To zadanie musi skutecznie wykonać Rada Nadzorcza kolejnej kadencji, w interesie pomyślnej przyszłości Spółdzielczej Grupy Bankowej.

Oczekując na kolejne efekty realizowanych zmian i wyzwań w SGB, składam podziękowania wszystkim wspierającym działania Rady Nadzorczej w kończącej się kadencji. Dziękuję członkom Rady za twórcze zaangażowanie w rozwiązywanie problemów nadzorczych tej trudnej, ale owocnej kadencji.

Władysław Dymek
Przewodniczący RN SGB-Banku
VIII i IX kadencji

Jestem wdzięczna swoim współpracownikom



Rozmowa z Karoliną Jankowiak, Wiceprezesem Zarządu SGB-Banku SA

Można już, przynajmniej wstępnie, ocenić jaki pod względem finansowym był 2015 rok dla SGB-Banku SA i dla należących do Zrzeszenia Banków Spółdzielczych?

Trudny. Dotyczy to nie tylko zrzeszonych Banków Spółdzielczych oraz SGB-Banku SA, ale całego polskiego sektora bankowego. Powodem były niskie stopy procentowe, które dla banków nigdy nie są korzystne. W tym roku szczególnie mocno dotknęło to Banki Spółdzielcze.

Ale to był tylko jeden z problemów, z którymi sektor bankowy borykał się w zeszłym roku. Mimo niskich stóp procentowych, należące do naszego zrzeszenia Banki mogłyby zaliczyć ubiegły rok do nie najgorszych, gdyby nie końcówka roku. Dosłownie ostatnie tygodnie 2015 roku przyniosły fatalną informację w postaci upadłości SK Wołomin. Ta wiadomość trochę ludziom „ucieła”, chyba że względu na okres świąteczny, ale upadłość wołomińskiego banku była dla sektora bankowego mocnym ciosem. Łącznie upadłość SK Wołomin kosztowała Banki zrzeszone w Spółdzielczej Grupie Banko-

wej 67 milionów zł! Potężny cios. Tym potężniejszy, że była to bodaj pierwsza upadłość banku w Polsce od około piętnastu lat. Nie było to, niestety, jedyne nadzwyczajne wydarzenie o charakterze finansowym w 2015 roku. Podobnie jak inne instytucje finansowe, Banki Spółdzielcze należące do Spółdzielczej Grupy Bankowej oraz SGB-Bank SA musiały się złożyć na utworzenie Funduszu Pomocy Kredytobiorcom. Łącznie na ten cel sektor bankowy przeznaczył 600 milionów zł i to także odbiło się na naszym wyniku finansowym. Efekt? Wynik finansowy SGB-Banku SA był na poziomie 80% tego, który wypracowaliśmy w 2014 roku.

To nie tak źle, 2014 rok był przecież znakomity!

Tak, najlepszy w dotychczasowej historii naszego banku. O ile jednak SGB-Bank SA poradził sobie w ubiegłym roku, biorąc pod uwagę okoliczności, bardzo przyzwyczajając się, to już Banku Spółdzielczego dużo

gorzej. Dość powiedzieć, że ich wynik był na poziomie 60% wyniku wypracowanego w 2014 roku.

Rzeczywiście, duży spadek. Kreśli Pani niezbyt różowy obraz. Prawdę mówiąc raczej czarny.

Nie jestem pesymistką, ale cios, który otrzymaliśmy – mam na myśli upadłość SK Wołomin – rzeczywiście był przygnębiający. Ale nie załamujemy rąk. Bankowość spółdzielcza ma ogromny potencjał, który trzeba wyzwolić. Jesteśmy na dobrej drodze. Podpisanie w grudniu ubiegłego roku Systemu Ochrony Instytucjonalnej to wielki, milowy krok w tym kierunku.

Nic nie wskazuje, że ten rok będzie dla bankowości spółdzielczej łatwiejszy. Na szczęście Banki Spółdzielcze nie zostaną objęte podatkiem bankowym.

Zwolnienie z podatku zostało uchwalone na poziomie 4 miliardów zł, a w naszej Gru-

pie żaden z Banków Spółdzielczych tego poziomu na razie nie osiąga. Ale w ciągu kilku lat ta sytuacja może się zmienić. Podatku bankowego nie zapłaci też SGB-Bank SA. Udało nam się przekonać parlamentarzystów, że aktywa naszego banku nie są wynikiem naszej komercyjnej działalności, ale są to właściwie aktywa Banków Spółdzielczych. Bardzo pomogli nam w tej sprawie prezesi Banków Spółdzielczych, którzy wytrwale tłumaczyli to parlamentarzystom z ich okręgów wyborczych. Dobrze, że się udało, bo byłoby to dla nas trudny do udźwignięcia ciężar.

Ponieważ zwolnienie z podatku bankowego nie ma charakteru przedmiotowego, w ustawie nie jest zapisane, że zwolnione z tego obciążenia są Banki Spółdzielcze, to rzecz może się wkrótce zmienić. I próg 4 miliardów aktywów może zostać obniżony.

Nie sposób tego wykluczyć, bo proces legislacyjny ostatnio w Polsce gwałtownie przyspieszył. Wystarczy powiedzieć, że prace nad ustawą, która pozwoliła nam w ubiegłym roku stworzyć System Ochrony Instytucjonalnej, czyli nad „Ustawą o funkcjonowaniu Banków Spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających”, trwały ponad dwa lata. Konsultowane w tej sprawie były i Banki Spółdzielcze i zrzeszające, NBP, Komisja Nadzoru Finansowego, Krajowy Związek Banków Spółdzielczych i wiele innych instytucji.

Wystarczy powiedzieć, że prace nad ustawą, która pozwoliła nam w ubiegłym roku stworzyć System Ochrony Instytucjonalnej, czyli nad „Ustawą o funkcjonowaniu Banków Spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających”, trwały ponad dwa lata. Konsultowane w tej sprawie były i Banki Spółdzielcze i zrzeszające, NBP, Komisja Nadzoru Finansowego, Krajowy Związek Banków Spółdzielczych i wiele innych instytucji.

cjonowaniu Banków Spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających”, trwały ponad dwa lata. Konsultowane w tej sprawie były i Banki Spółdzielcze i zrzeszające, NBP, Komisja Nadzoru Finansowego, Krajowy Związek Banków Spółdzielczych i wiele innych instytucji. Tymczasem prace nad opodatkowaniem instytucji finansowych zamknęły się w dwóch miesiącach.

Nie zostałamby wiceprezesem SGB-Banku SA gdyby nie ludzie, z którymi pracowałam. To dzięki nim uczyłam się, zdobywałam doświadczenie, wspólnie udało nam się rozwiązać wiele problemów.

Co w tym roku będzie największym wyzwaniem dla SGB-Banku SA i Banków Spółdzielczych?

Nie mam wątpliwości, że największym wyzwaniem będzie przekonanie Banków Spółdzielczych do zbudowania w całej Grupie wspólnego rozwiązania informatycznego, które pozwoli przenieść niektóre procesy z BS-ów do banku zrzeszającego. To obniży koszty działania Banków Spółdzielczych i pozwoli na ich dalszy dynamiczny rozwój.

Jest Pani w tej sprawie optymistką?

Rzecz nie w optymizmie, ale w racjonalnym myśleniu. Wspólne rozwiązanie informatyczne będzie racjonalne dla Banków Spółdzielczych, bo obniży koszty ich działalności, a poza tym pozwoli podnieść jakość świadczonych usług. Prezesi, członkowie Zarządów i Rad Nadzorczych Banków Spółdzielczych to ludzie racjonalni, twardo stąpający po ziemi, doświadczeni i kierujący się rachunkiem ekonomicznym. Podam przykład Niemiec, gdzie podobny proces miał miejsce kilka lat temu i spowodował wzrost wyników poszczególnych banków o 20-30%. Ogromny skok.

raz więcej. Także dlatego, że coraz więcej usług i produktów bankowych będzie oferowanych w sieci. Wydatki na cele informatyczne dla coraz większej ilości Banków Spółdzielczych będą trudne do zaakceptowania. Trzeba więc się zjednoczyć, bo to da nam efekt skali. To nie ma nic wspólnego ze zwolnieniami pracowników.

Jak się dochodzi do stanowiska wiceprezesa banku? Jak to było w Pani przypadku?

Jestem takim przypadkiem, który chyba częściej zdarza się w Bankach Spółdzielczych niż w banku zrzeszającym. Właściwie się w tym banku wychowałam. Zaczęłam pracę po studiach na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Adama Mickiewicza w Poznaniu (później ukończyłam jeszcze studia podyplomowe z bankowości na poznańskiej Akademii Ekonomicznej) na najniższych stanowiskach i po kolei, systematycznie przechodziłam wyżej. Zaczęłam w Departamencie Restrukturyzacji Banków Spółdzielczych na początku lat dziewięćdziesiątych, w bardzo gorącym okresie łączenia, przejęć i upadłości Banków Spółdzielczych. Czas był trudny, ale jednocześnie fascynujący. Ogromnie dużo się wówczas nauczyłam.

Nie zostałamby wiceprezesem SGB-Banku SA gdyby nie ludzie, z którymi pracowałam. To dzięki nim uczyłam się, zdobywałam doświadczenie, wspólnie udało nam się rozwiązać wiele problemów. Dlatego ludzie są dla mnie najważniejsi. Można mieć wniosłe i piękne programy, wspaniałe wizje i strategię, ale bez ludzi nic z tego nie da się zrealizować. To dzięki moim współpracownikom awansowałam aż do tego gabinetu. Pamiętam o tym i jestem im za to ogromnie wdzięczna.

Rozmawiał Piotr Gajdziński

Musimy być jak dwa puzzle



Rozmowa z Ziemowitem Stempinem, Wiceprezesem Zarządu SGB-Banku SA

Jaki jest Pański plan dla Pionu Wsparcia, którym Pan kieruje?

Ten plan wpisuje się w nową strategię, w budowę banku apeksowo-biznesowego. Chcę, aby kierowany przeze mnie Pion Wsparcia jeszcze wydatniej pracował na rzecz Banków Spółdzielczych i ich klientów. Chcemy dostarczać Bankom Spółdzielczym najwyższej jakości rozwiązania i serwis, dzięki któremu należące do Zrzeszenia Banki będą mogły skutecznie działać na swoich rynkach. Każdy pracownik Pionu Wsparcia musi mieć świadomość działania na rzecz klienta wewnętrznego, czyli Banków Spółdzielczych oraz klienta zewnętrznego, którym jest klient każdego Banku Spółdzielczego należącego do Spółdzielczej Grupy Bankowej. Pion Wsparcia zajmuje się między innymi przygotowaniem produktów. Naszym obowiązkiem jest dostarczanie Bankom Spółdzielczym produktów w kompleksowej, zamkniętej formie, a więc poza regulacjami banki muszą otrzymać od nas również na przykład analizę konkurencji i analizę

rentowności, a sam produkt musi mieć wartość dodaną. Z kolei Centrum Kredytowe, które obsługuje między innymi kredyty konsorcjalne, oferowane klientom wspólnie z Bankami Spółdzielczymi, musi przygotowywać transakcje w taki sposób, aby były one jak najbardziej bezpieczne, a wnioski procesowane terminowo. Aby spełnić te wymagania, niezbędne są nowoczesne narzędzia, automatyzacja działań, czego na razie nadal nam w wielu obszarach brakuje. Oczywiście musimy zachować to, co najważniejsze i co jest naszym największym atutem, czyli bezpośrednie relacje Banków Spółdzielczych z klientami. Jednocześnie nie ma żadnego powodu, aby tych relacji nie wspierać najnowocześniejszymi i najbardziej efektywnymi narzędziami. Podkreślam – wspierać, a nie zastępować bezpośredniego kontaktu z klientem. Banki Spółdzielcze oraz SGB-Bank SA muszą działać wspólnie i spójnie realizować jedną strategię. To musi być jedność funkcji, zadań, ryzyka.

Czyli wspólne rozwiązania informatyczne. Czy Banki Spółdzielcze na pewno tego wspólnego systemu chcą? Wielu prezesów uważa, że system, z którego obecnie korzystają zaspokaja ich potrzeby.

Informatyka jest ważnym narzędziem, platformą, która wspiera najważniejsze, czyli model biznesowy banku spółdzielczego. To on determinuje rozwiązania informatyczne. Wspólne w nowym modelu musi znaczyć: więcej, taniej i sprawniej. Więcej jeśli chodzi o nowoczesne rozwiązania dla klientów, taniej szczególnie biorąc pod uwagę środowisko niskich stóp procentowych oraz sprawniej jeśli chodzi o funkcje zapleczone. Powiem obrazowo. Banki Spółdzielcze oraz SGB-Bank SA muszą być jak dwa puzzle. A informatyka to spoiwo, które zespala te elementy i pozwala im dobrze funkcjonować. Pamiętajmy, że dzisiaj wpływa ona na wszystkie obszary działania banku.

Mówiliśmy o kredytach konsorcjalnych. To dobry przykład wspólnego działania korzystnego dla wszystkich stron. Otóż Banki Spółdzielcze nie mogą samodzielnie obsługiwać niektórych grup klientów, konkretnie większych firm lub dużych inwestycji infrastrukturalnych realizowanych przez samorządy. Dzięki wsparciu SGB-Banku SA, bankowość spółdzielcza jest obecna w tym segmencie. Taki kredyt nie tylko współfinansujemy, ale także dostarczamy naszym bankom specjalistycznej wiedzy z zakresu obsługi tego typu transakcji. Bo przecież Banki Spółdzielcze nie mają w swoich strukturach departamentów zajmujących się procedurami, tworzących produkty, nie zatrudniają dość ludzi, aby przygotowali dogłębną analizę konkurencji a także działań marketingowych. Dotyczy to nie tylko kredytów konsorcjalnych, ale wielu innych grup produktów – my dostarczamy Bankom Spółdzielczym wzorcowy produkt, a one w ramach swojej szerokiej autonomii „nakładają” na to własną politykę i aktywność handlową.

Aby jednak ten mechanizm był szybszy i skuteczniejszy, potrzebna jest informatyzacja.

To prawda, informatyzacja jest niezbędna. Nie tylko dlatego, że to przyspiesza cały proces. Zintegrowane Rozwiązanie Zrzeszeniowe pozwala także oferować klientom Banków Spółdzielczych nowocześniejsze usługi. Nie warto karmić się złudzeniami – coraz więcej klientów będzie chciało korzystać z bankowości internetowej i mobilnej. Dotyczy to także naszej najważniejszej grupy, czyli rolników. Już to zresztą widać. Muszą to dostać od swojego Banku Spółdzielczego, bo jeśli nie dostaną, poszukają sobie innej instytucji finansowej, która im te usługi zaoferuje. Nie ma wątpliwości, że banki komercyjne będą inwestowały w najbliższych latach ogromne pieniądze w informatykę. Grozi to powiększeniem się luki technologicznej między nami a bankami komercyjnymi, a w konsekwencji brakiem napływu szczególnie młodych klientów do bankowości spółdzielczej. Bo klienci zawsze poszukują łatwych i bezpiecznych rozwiązań. Wspólne Zintegrowane Rozwiązanie Zrzeszeniowe to nie tylko nowoczesne usługi z zakresu bankowości internetowej i mobilnej. To także optymalizacja procesów wewnętrznych i możliwość ich outsourcin-

gu do banku zrzeszającego. To ogromne oszczędności dla Banków Spółdzielczych. Efekt synergii. Tym większy, że wydatki na informatykę będą w najbliższych latach rosły.

Jak przekonać do tego Banki Spółdzielcze?

Wielu jest do tego przekonanych i wręcz popędza nas do działania. To nie jest tak, że pomysł Zintegrowanego Rozwiązania Zrzeszeniowego pojawił się w głowach kilku osób, które teraz na siłę to forsują. Banki Spółdzielcze znakomicie znają swoich klientów, rozumieją ich oczekiwania i potrzeby. I wiedzą, że musimy pójść w tym kierunku.

A jak przekonywać nieprzekonanych? Przez pryzmat korzyści. Dzięki Zintegrowanemu Rozwiązaniu Zrzeszeniowemu Banki Spółdzielcze nie będą musiały utrzymywać własnych serwerów, swoich centrów zapasowych, wdrażać nowych i kosztownych wersji oprogramowania...

A jak przekonywać nieprzekonanych? Przez pryzmat korzyści. Dzięki Zintegrowanemu Rozwiązaniu Zrzeszeniowemu Banki Spółdzielcze nie będą musiały utrzymywać własnych serwerów, swoich centrów zapasowych, wdrażać nowych i kosztownych wersji oprogramowania... Wreszcie bezpieczeństwo, coraz istotniejsze. Koszty na ten cel również będą rosły, tym bardziej, że regulator rynku już zapowiedział zwrócenie na ten aspekt działalności bankowej większej uwagi. Większą uwagę do tego będą przywiązywali także klienci, bo ich świadomość nieustannie rośnie. I teraz najprostsza rzecz – utrzymywanie działów bezpieczeństwa przez każdy Bank Spółdzielczy, przez 24 godziny na dobę i 365 dni w roku będzie po prostu, z powodów finansowych, nie tylko nieefektywne, ale wręcz niemożliwe.

Dużo Pan mówi o narzędziach, które są niezbędne do realizacji ambitnych planów. A ludzie?

To najważniejszy czynnik realizacji strategii i spokojnego, zrównoważonego rozwoju. Poświęciłem temu mniej czasu, bo pytał Pan o wyzwania, a akurat jeśli chodzi o pracowników bankowości spółdzielczej,

to właśnie oni zapewniają nam przewagę konkurencyjną na rynku. Żeby nie być gołosłownym, powołam się na świeży raport z badań TNS, jednej z największych w Polsce firm badawczych. Wynika z niego, że aż 21% naszych klientów wybiera Banki Spółdzielcze z powodu „kompetencji i życzliwości pracowników”. Właśnie ten czynnik, obok polskiego kapitału oraz dogodnej lokalizacji, jest wymieniany wśród trzech najważniejszych powodów korzystania z usług Banków Spółdzielczych. Z badań wynika również, że aż jedna czwarta klientów banków naszego zrzeszenia czuje, że jest przez swój bank dobrze traktowana. Dodajmy jeszcze, że nasze banki są, znacznie częściej niż banki komercyjne, wskazywane jako instytucje, które

klienci po prostu lubią. Wreszcie, i to być może jest najważniejsze, klienci doceniają kompetencje naszych pracowników. Oczywiście zawsze może być lepiej. Dlatego Pion Wsparcia chce organizować dla pracowników Banków Spółdzielczych specjalistyczne warsztaty, aby nieustannie mogli doskonalić swoją wiedzę i umiejętności w zakresie kredytowym i produktowym. To także bardzo dobry sposób na pozyskanie informacji zwrotnej, wymianę doświadczeń. Ale jedno nie ulega wątpliwości – wśród wielu atutów, które mają Banki Spółdzielcze należące do Spółdzielczej Grupy Bankowej, pracownicy są tym najważniejszym i najlepszym.

Rozmawiał Piotr Gajdziński

Deflacja polska – dobra, zła czy brzydka?

Deflacja towarzyszy polskiej gospodarce już niemal dwa lata. Gdy po raz pierwszy odnotowano w Polsce ujemny wskaźnik cen dóbr i usług konsumpcyjnych – a było to w lipcu 2014 r. – nikt nie spodziewał się, że deflacja utrzyma się nieprzerwanie przez tak długi okres.

Michał Jurek

Od samego początku wskazywano, że źródła deflacji mają charakter zewnętrzny, a główną przyczyną spadku cen jest taniejąca żywność i surowce energetyczne na rynkach światowych. Podczas dyskusji toczonych na kolejnych posiedzeniach Rady Polityki Pieniężnej, nie raz i nie dwa podkreślano, iż przyczyny te znajdują się poza bezpośrednim wpływem krajowej polityki pieniężnej, jak również, że wpływają one jedynie na obniżkę cen towarów, nie hamując konsumpcji, nie pogarszając sytuacji na rynku pracy i nie ograniczając tempa wzrostu gospodarczego. Prezes NBP M. Belka podczas majowej konferencji prasowej po posiedzeniu Rady stwierdził wręcz, że zjawisko deflacji w Polsce nie budzi wielkiego niepokoju, a z punktu widzenia konsumentów to dobra deflacja. M. Belka jednak dodał, że nie oznacza to, iż utrzymująca się deflacja „nie uwiera” Rady Polityki Pieniężnej.

Dyskomfort Rady Polityki Pieniężnej łatwo zrozumieć. Przedłużający się okres deflacji zmniejsza wiarygodność władz monetarnych, niezdolnych do realizacji polityki w sposób umożliwiający osiągnięcie celu inflacyjnego. Na tym nie koniec. Odczyty wskaźnika cen dóbr i usług konsumpcyjnych CPI od miesiąca już są

znacznie niższe niż odczyty analogicznych wskaźników w pozostałych krajach regionu. Banki centralne tych krajów realizują jednak łagodniejszą politykę pieniężną. I tak, władze monetarne Węgier w kwietniu obniżyły stopę referencyjną z 1,20% do 1,05%, a stopę depozytu jednodniowego utrzymały na poziomie 0,05%. Natomiast w Czechach pozostawiono stopę referencyjną na poziomie 0,05%, zasugerowano jednak, że władze są gotowe do deprecjacji korony przez

Takie nastawienie krajowych władz monetarnych w połączeniu z rekordowo niskimi oczekiwaniami inflacyjnymi, trwale odbiegającymi od celu inflacyjnego, który wynosi 2,5% z symetrycznym przedziałem dopuszczalnych odchyłań o szerokości ± 1 punkt procentowy – pozwala przypuszczać, że deflacja utrzyma się w Polsce przez dłuższy czas.

przesunięcie granicy kursu z poziom 27 EUR/CZK w górę, jeśli oczekiwania inflacyjne będą nadal spadać. Tymczasem Rada Polityki Pieniężnej wciąż utrzymuje stopę referencyjną na poziomie 1,5%, powstrzymując się przed obniżkami i licząc na to, że spodziewana poprawa koniunktury, wzrost konsumpcji i przyspieszenie wzrostu płac prędzej czy później zniwelują presję deflacyjną.

Takie nastawienie krajowych władz monetarnych w połączeniu z rekordowo niskimi oczekiwaniami inflacyjnymi, trwale odbiegającymi od celu inflacyjnego, który wynosi 2,5% z symetrycznym przedziałem dopuszczalnych odchyłań o szerokości ± 1 punkt procentowy – pozwala przypuszczać, że deflacja utrzyma się w Polsce przez dłuższy czas.

Pierwszej kwestii obszerny artykuł poświęcono w jednym z tekstów opublikowanych w maju przez „Financial Times”. Wynika z niego, że od początku 2013 r. inflacja w Polsce, na Węgrzech i w Czechach kształtowała się na zbliżonym poziomie. Odwrócenie tej tendencji nastąpiło w drugiej połowie 2014 r. Od tamtej pory procesy inflacyjne zachodzące w Czechach

i na Węgrzech cały czas są zbliżone. Kraje te unikają deflacji lub notują jedynie nieznaczne spadki cen. W Polsce natomiast presja deflacyjna pogłębia się, i to mimo jednoczesnej znacznej deprecjacji złoteo, nieobserwowanej w przypadku forinta i korony. Autor wspomnianego artykułu, posiłkując się wyliczeniami think tanku Capital Economics, zasugerował, że jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy może być nie wyjątkowa siła presji deflacyjnej w Pol-

ce. Do tego celu służą również różne mierniki inflacji bazowej, publikowane przez Narodowy Bank Polski. Spośród nich najpopularniejszy jest chyba wskaźnik cen dóbr i usług konsumpcyjnych po wyłączeniu cen żywności i energii. Z szacunków banku centralnego wynika jednak, że wskaźnik ten również jest niski, a w pierwszych trzech miesiącach tego roku w ujęciu rocznym okazał się nawet ujemny, spadając do -0,2% r/r w marcu. Niezależnie więc od

Z punktu widzenia konsumentów spadające ceny są zjawiskiem pożądanym – rośnie siła nabywcza rozporządzalnych dochodów gospodarstw domowych, ponieważ tanieją nabywane przez nie towary i usługi. Może to jednak hamować aktywność gospodarczą...

sce, ale raczej metodyka pomiaru cen, stosowana przez Główny Urząd Statystyczny. Konstrukcja wskaźnika cen dóbr i usług konsumpcyjnych CPI, stosowanego przez GUS do pomiaru inflacji konsumenckiej, różni się bowiem od konstrukcji wskaźnika zharmonizowanego indeksu cen konsumpcyjnych HICP, który oblicza Eurostat. I rzeczywiście, zgodnie z szacunkami Eurostatu, w I kwartale 2016 r. w Polsce wskaźnik HICP wyniósł -0,6% r/r, podczas gdy wskaźnik CPI wyznaczany przez GUS osiągnął -0,9% r/r. Rozbieżności takich nie ma w przypadku Czech i Węgier. Poziomy wskaźników CPI w tych krajach są bowiem bardzo zbliżone do odczytów wskaźników HICP.

Przyczyną rozbieżności występujących w Polsce jest inny system wag przyjęty przez polski urząd statystyczny do konstrukcji indeksu służącego do pomiaru zmian cen konsumpcyjnych. GUS nadaje duże znaczenie m.in. cenom żywności i naansom bezalkoholowym (waga tej kategorii w koszyku wynosi aż 24,04%) i kosztom transportu (8,72%). Wpływ niskich światowych cen żywności i paliw na poziom wskaźnika CPI wyznaczanego przez GUS jest w rezultacie większy, niż można to zaobserwować w przypadku wskaźnika HICP. Inną sprawą, na którą zwrócono uwagę we wspomnianym artykule, jest sposób pomiaru cen odzieży i obuwi. Otóż według GUS tanieją one w ujęciu rocznym nieprzerwanie od lipca 2011 r. Co więcej, w każdym z ostatnich kilkunastu miesięcy spadki cen w tej kategorii wynosiły 3,5–5,5% w ujęciu rocznym. A że udział omawianej kategorii w koszyku CPI wynosi niespełna 5,5%, to nieustannie taniejąca odzież i obuwie odpowiednio pomniejszają odczyty wskaźnika CPI.

Wskaźnik CPI nie jest jednak jedynym indeksem, za pomocą którego można ocenić zmiany cen konsumpcyjnych w gospodar-

stwie. Do tego celu służą również różne mierniki inflacji bazowej, publikowane przez Narodowy Bank Polski. Spośród nich najpopularniejszy jest chyba wskaźnik cen dóbr i usług konsumpcyjnych po wyłączeniu cen żywności i energii. Z szacunków banku centralnego wynika jednak, że wskaźnik ten również jest niski, a w pierwszych trzech miesiącach tego roku w ujęciu rocznym okazał się nawet ujemny, spadając do -0,2% r/r w marcu. Niezależnie więc od

Z punktu widzenia konsumentów spadające ceny są zjawiskiem pożądanym – rośnie siła nabywcza rozporządzalnych dochodów gospodarstw domowych, ponieważ tanieją nabywane przez nie towary i usługi. Może to jednak hamować aktywność gospodarczą, zwłaszcza gdy konsumenci – przyzwyczajeni do systematycznego spadku cen – zaczną wstrzymywać się z zakupami tych dóbr, których nie potrzebują od razu, licząc na jeszcze głębsze obniżki cen w przyszłości. Takie odkładanie konsumpcji powoduje, że przedsiębiorcy nie mogą znaleźć odbiorców na produkowane przez siebie wyroby, muszą więc obniżyć ceny, żeby nie wypaść z rynku. Działa tu mechanizm samospełniającej się przepowiedni, dzięki któremu potwierdzeniu ulegają wcześniejsze oczekiwania konsumentów, ci więc ponownie wstrzymują się przed wydatkami, spodziewając się, że np. dobra trwale będą jeszcze tańsze. W ten sposób wytwarza się spirala deflacyjna. Jej skutkiem jest ograniczenie konsumpcji i pogorszenie sytuacji finansowej przedsiębiorstw, prowadzące do zahamowania inwestycji. Skutkiem jest ograniczenie aktywności gospodarczej i osłabienie tempa wzrostu PKB.

Zjawisko odkładania konsumpcji na razie w Polsce nie występuje. Konsumpcja indywidualna rośnie w stabilnym tempie i pozostaje głównym filarem wzrostu PKB. Można się nawet spodziewać, że jej dodatni wpływ na wzrost gospodarczy jeszcze się nasili w efekcie realizacji programu 500+. Deflacja zaczyna jednak negatywnie oddziaływać na sytuację przedsiębiorstw. Szybki monitoring koniunktury NBP w I kwartale 2016 r. wskazuje, że niskie ceny w coraz

większym stopniu pogarszają ich sytuację finansową, przy coraz mniejszej możliwości redukcji kosztów. Mimo że w dalszym ciągu większość firm uważa spadki cen za neutralne z punktu widzenia ich sytuacji finansowej, to przedłużający się okres deflacji cen konsumentów i producentów powoduje zwiększanie się odsetka przedsiębiorstw, które zmuszone są dokonać redukcji cen i zaakceptować obniżenie marży. I choć sytuacja płynnościowa polskich firm wciąż jest dobra, to spadek cen w warunkach rosnących kosztów pracy z wolna hamuje działalność inwestycyjną w sektorze przedsiębiorstw, na co z kolei wskazuje raport NBP o sytuacji finansowej przedsiębiorstw w IV kwartale 2015 r.

Deflacja obserwowana obecnie w Polsce nie jest jeszcze zła, ponieważ nie powoduje jak dotąd ograniczenia aktywności gospodarczej. Trudno ją jednak traktować jako zjawisko dobre, które można ignorować. Jeśli nie uda się deflacji utrzymać w ryzach, z łatwością może ona ukazać swoje brzydsze, stagnacyjne oblicze.



Michał Jurek, prof. nadzw. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Główny Ekonomista SGB-Banku S.A.

Skorzystaj z oferty ekspertów: kredyt 0% na VAT tylko w Bankach Spółdzielczych SGB

Dwie rozpoznawalne marki w sektorze AGRO: Banki Spółdzielcze SGB oraz Concordia Ubezpieczenia rozpoczynają współpracę marketingową.

Concordia Ubezpieczenia oraz Banki Spółdzielcze SGB to niezawodni partnerzy agrobiznesu. Jak nikt inny rozumiemy potrzeby finansowe rolnictwa. O naszym profesjonalizmie świadczą lata doświadczeń oraz tysiące zadowolonych klientów, którzy nam zaufali.

W ramach tej współpracy realizować będziemy zarówno działania stricte reklamowe, jak i działania o charakterze CSR, których efekty służyć mają mieszkańcom wsi, na terenie których prowadzimy swoją działalność. Do realizacji tych drugich znaleźliśmy również niezawodnego partnera – Fundację Wsparcia Rolnika Polska Ziemia. We współpracy z Fundacją będziemy realizować konkurs edukacyjny dla uczniów szkół o profilu rolniczym oraz kąciki edukacyjno-rozwojowe w przychodniach znajdujących się na naszym terenie działania.

Elastyczne reagowanie na zmieniające się potrzeby klientów wyróżnia Banki Spółdzielcze SGB na rynku usług finansowych dedykowanych agrobiznesowi. W sferze oferty dotyczącej finansowania agrobizne-



nabywając sprzęt rolniczy, nie chcą lub nie mogą angażować własnych środków na zapłatę podatku VAT. Oferta dedykowana jest rolnikom będącym płatnikami

skorzystać z łączonej oferty kredytu inwestycyjnego i obrotowego na warunkach preferencyjnych. Wówczas standardowym kredytem inwestycyjnym finansowana jest wartość netto nabywanego ciągnika czy maszyny rolniczej, natomiast podatek VAT finansowany jest nieoprocentowanym kredytem obrotowym przez okres 3 miesięcy. O zastosowaniu oferty decyduje data złożenia w banku wniosku o kredyt. Oferta dostępna jest wyłącznie w placówkach Banków Spółdzielczych SGB. Szczegółowe informacje dotyczące oferty, wraz z wykazem placówek, w których jest dostępna, znajdują na stronie www.agro-sgb.pl.

Kampania reklamowa dotycząca oferty realizowana jest w oparciu o branżowe media.

W sferze oferty dotyczącej finansowania agrobiznesu przygotowaliśmy ciekawe rozwiązanie, będące odpowiedzią na oczekiwania klientów. Jest nim oferta na finansowanie podatku VAT od zakupu maszyn i urządzeń rolniczych kredytem obrotowym 0%.

su przygotowaliśmy ciekawe rozwiązanie, będące odpowiedzią na oczekiwania klientów. Jest nim oferta na finansowanie podatku VAT od zakupu maszyn i urządzeń rolniczych kredytem obrotowym 0%. Jest to propozycja dla tych klientów, którzy,

podatku VAT, którzy w celu finansowania zakupu ciągników, maszyn i urządzeń rolniczych zdecydowali się skorzystać z kredytów bankowych w okresie od 1 kwietnia do 30 czerwca 2016 r. Na potrzeby sfinansowania takiej transakcji klienci mogą

FINANSOWANIE I OCHRONA
AGROBIZNESU

KREDYT
0%
NA VAT

SKORZYSTAJ Z OFERTY EKSPERTÓW!

Concordia Ubezpieczenia oraz Banki Spółdzielcze SGB to niezawodni partnerzy agrobiznesu. Jak nikt inny rozumiemy potrzeby finansowe rolnictwa. O naszym profesjonalizmie świadczą lata doświadczeń oraz tysiące zadowolonych klientów, którzy nam zaufali.

Przez 3 miesiące (1-31) kredyt 0% + elastyczne finansowanie i ubezpieczenie agrobiznesu.

Tylko w Bankach Spółdzielczych SGB-ach oferta kredytowa inwestycyjna + elastyczne finansowanie + ubezpieczenie rolnicze na preferencyjnych warunkach.

Oferta dostępna jest w naszym serwisie www.agro-sgb.pl oraz w Concordii.

Concordia Agri Support to ubezpieczenia, które chronią rolników w sposób różnorodny: przed zniszczeniem, uszkodzeniem czy kradzieżą. Rozszerzamy ofertę Ubezpieczenia i Banków Spółdzielczych SGB.

CONCORDIA
Ubezpieczenia

tel. 35 84 810 100
www.concordia-ubezpieczenia.pl

Banki Spółdzielcze SGB
Ubezpieczenia

tel. 800 555 555
www.agro-sgb.pl

Konferencja SGB dotycząca bezpieczeństwa IT

12 maja 2016 w Concordia Design w Poznaniu odbyła się organizowana przez Centrum Informatyki SGB-Banku S.A. Konferencja IT SGB dotycząca bezpieczeństwa IT. Podczas wydarzenia, w którym udział wzięło 180 przedstawicieli 110 Banków Spółdzielczych SGB, niezależni eksperci, przedstawiciele głównych dostawców rozwiązań informatycznych dla Zrzeszenia oraz Banku Zrzeszającego poruszone zostały kwestie dotyczące szeroko rozumianego bezpieczeństwa sektora finansowego ze szczególnym uwzględnieniem banków spółdzielczych.

Wśród prelegentów znaleźli się między innymi:

- p. Ryszard Lorek – Prezes Zarządu SGB-Bank S.A.,
- p. Ziemowit Stępin – Wiceprezes Zarządu SGB-Bank S.A.
- p. Janusz Tyburcy – Dyrektor Centrum Informatyki SGB-Bank S.A.
- mec. Arkadiusz Matusiak oraz mec. Kuba Ruiz z Kancelarii Bird&Bird
- prof. dr hab. inż. Wojciech Cellary z Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu
- p. Grzegorz Chudek z Accenture
- p. Piotr Kot z NASK
- przedstawiciele głównych dostawców informatycznych: Asseco, Novum, SoftNet

Poza przekazaniem informacji będących tematem Konferencji, wydarzenie było też okazją do wymiany doświadczeń, opinii i zacieśnienia relacji między zarządzającymi obszarem informatyki w Bankach Spółdzielczych SGB.

Jeszcze raz dziękujemy wszystkim uczestnikom i prelegentom za aktywny udział w Konferencji.

Wybrane prezentacje z Konferencji dostępne są w Intranecie SGB.

Centrum Informatyki SGB-Banku S.A.



Wspólna oferta SGB i Ursusa dla rolników

SGB-Bank S.A. oraz Ursus S.A 18 marca, podczas trwających w Kielcach targów rolniczych AGROTECH, podpisały list intencyjny dotyczący współpracy w zakresie promocyjnego finansowania fabrycznego ciągników i maszyn rolniczych produkowanych przez Ursus S.A. Oferta dostępna będzie w zrzeszonych Bankach Spółdzielczych i zostanie dopasowana do potrzeb ich klientów.

W ramach współpracy SGB-Bank i Ursus będą prowadzić działania promocyjne, takie jak wspólne akcje wizerunkowe budujące świadomości finansowania fabrycznego wśród klientów Banków Spółdzielczych SGB, wspólny udział w konferencjach oraz innych wydarzeniach o charakterze lokalnym czy wzajemne korzystanie z materiałów promocyjnych.

– *Zawiązanie współpracy pomiędzy SGB-Bankiem zrzeszającym ponad 200 Banków Spółdzielczych i firmą Ursus, znanym polskim producentem wysokiej klasy ciągników i maszyn rolniczych, wskazuje kierunek działań wynikających ze strategii naszej Grupy, w której przedstawiciele sektora Agro są od zawsze kluczowymi klientami – mówi Ziemowit Stępin, Wiceprezes Zarządu SGB-Banku. – Jesteśmy przekonani, że połączenie oferty Banków Spółdzielczych SGB, będących ekspertem w obsłudze finansowej rolnictwa, z ofertą znanego od pokoleń producenta polskich maszyn rolniczych marki Ursus, będzie owocne i przyniesie realne korzyści naszym wspólnym klientom z branży rolnej – dodaje Ziemowit Stępin.*

– *Współpraca Ursusa, firmy z polskim kapitałem, z polskimi Bankami Spółdzielczymi to optymalne rozwiązanie dla obopólnych korzyści, a przede wszystkim dla dobra naszych wspólnych klientów – mówi Karol Zarajczyk, Prezes Ursus S.A. – Wierzę, że zawiązana w czasie targów współpraca okaże się bardzo owocna dla promocji obydwu marek, ale przede wszystkim da największą korzyść naszemu klientowi finalnemu – polskiemu rolnikowi. Jest to bardzo ważne chociażby w kontekście wykorzystania środków na modernizację rolnictwa z nowej unijnej perspektywy UE – dodaje Karol Zarajczyk.*



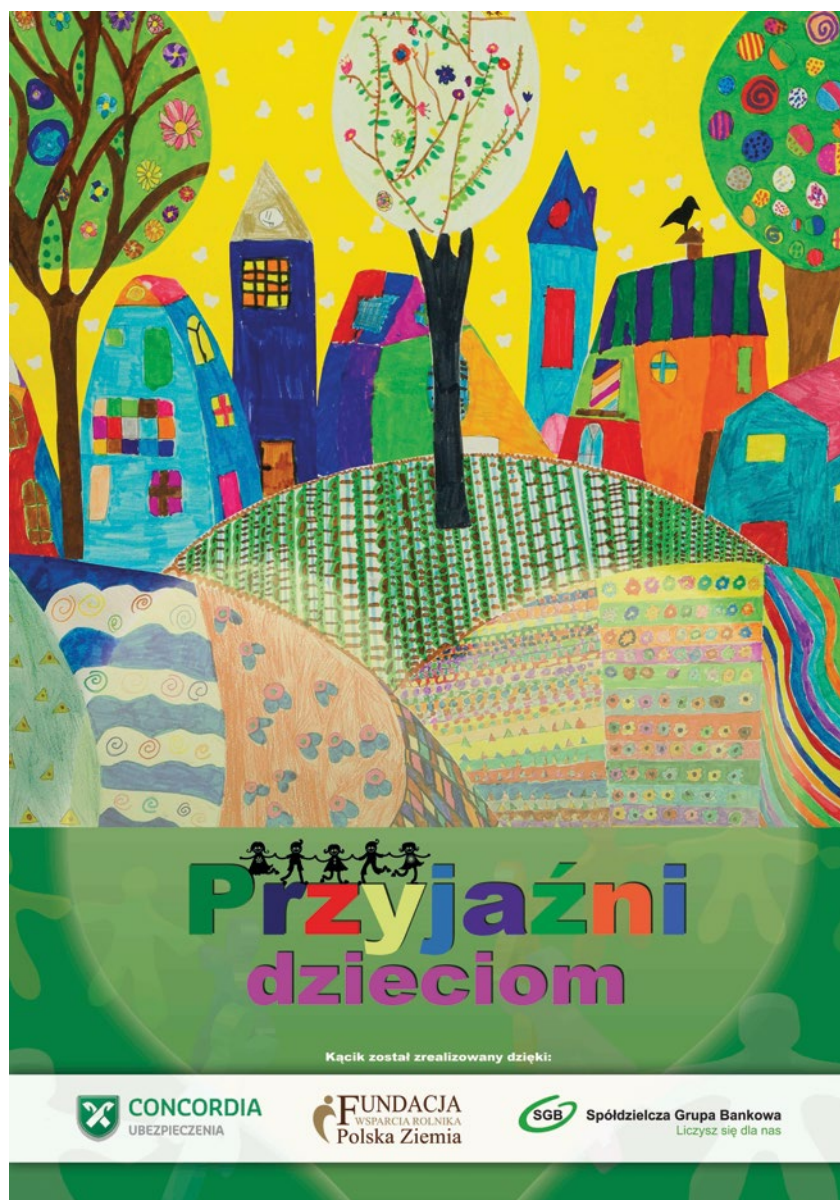
– *Takie współdziałanie banków i producentów na szczeblach międzynarodowych to nie nowość – zauważa Jan Grzesiek, Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Jarocinie. – Cieszę się, że polski producent i polskie Banki Spółdzielcze będą wspierać się w pracy na rzecz sektora Agro i podnosić swoją konkurencyjność. Dla naszych klientów jest to ogromny komfort: możliwość skorzystania z lokalnych, a więc dobrze znanych usługodawców oraz dopasowanej do siebie oferty. Pojedynczy, lokalny Bank Spółdzielczy nie miałby szans na podpisanie takiej współpracy z dużym producentem, dlatego przydaje się tu siła Zrzeszenia SGB. Mam nadzieję, że to początek współpracy z sektorem szeroko pojętej obsługi rolnictwa, i jako Spółdzielcza Grupa Bankowa zawrzemy kolejne porozumienia z innymi polskimi firmami sektora rolnego – podsumowuje Jan Grzesiek.*

Targi rolnicze AGROTECH – Międzynarodowe Targi Techniki Rolniczej, na których doszło do podpisania listu intencyjnego, odbyły się po raz 22. To największe polskie targi rolnicze w halach. Wystawa obejmowała w tym roku rekordową powierzchnię 62,5 tysiąca metrów kwadratowych, na której swoje ekspozycje zaprezentowało ponad 700 wystawców z kilkunastu krajów. Na kieleckich targach Ursus zaprezentował ciągnik URSUS C-3150V Power – pierwszy model zabudowany na własnej transmisji VIGUS. To dzieło polskiej myśli technicznej, wypracowane we centrum badawczo-rozwojowym Ursusa przy współpracy z inżynierami z Politechniki Lubelskiej i Wojskowej Akademii Technicznej w Warszawie.

Departament Produktów
Bankowych i Procedur
Zespół Marketingu i Produktów

Pierwszy kącik dla dzieci w ramach akcji „Przyjaźni dzieciom” gotowy

Banki Spółdzielcze SGB i Concordia Ubezpieczenia to doskonale rozumiejący się partnerzy agrobiznesu. Od lat dbają o ich bezpieczeństwo i finanse. Postanowiliśmy wykorzystać wspólną siłę, potencjał oraz doświadczenie i zaangażować się jeszcze pełniej w życie lokalnych społeczności z terenów wiejskich. Do realizacji tych działań zaprosiliśmy Fundację Wsparcia Rolnika Polska Ziemia. Jednym z obszarów tej współpracy jest akcja „Przyjaźni dzieciom”, w ramach której urządzamy kąpiki edukacyjno-rozwojowe w przychodniach lekarskich. 28 kwietnia 2016 r. w przychodni lekarskiej w Zakrzewie (województwo mazowieckie) zagościł pierwszy kolorowy kącik malucha. Mamy nadzieję, że dzięki tym działaniom wizyta u lekarza będzie się małym pacjentom miło kojarzyła.



Przyjaźni rolnikom

Banki Spółdzielcze SGB i Concordia Ubezpieczenia to niezawodni partnerzy agrobiznesu. To instytucje, które od lat szczególnym zainteresowaniem otaczają rolników, dbając o ich bezpieczeństwo i finanse. SGB i Concordia postanowiły wykorzystać wspólną siłę, potencjał oraz doświadczenie i zaangażować się jeszcze pełniej w życie społeczności lokalnej. Do realizacji tych działań zaprosiły Fundację Wsparcia Rolnika Polska Ziemia. W ramach trójstronnej współpracy, realizowane będą działania, których efekty służyć mają mieszkańcom wsi, z terenów ich aktywności.

W planach jest konkurs edukacyjny dla uczniów szkół średnich o profilu rolniczym oraz kąpiki edukacyjno-rozwojowe w przychodniach medycznych.

Wspólne korzenie

W tym roku przypada 10. rocznica współpracy Concordii Ubezpieczenia z SGB Bankiem. Miniona dekada to kooperacja w tworzeniu nowych możliwości i rozwiązań dla branży Agro. To także okres, w którym wspólni klienci w jednym miejscu mają możliwość skorzystania z szerokiej oferty finansowo-ubezpieczeniowej.

Wspólne cele – finansowanie i ochrona maszyn rolniczych

Banki Spółdzielcze SGB natomiast przygotowały ciekawe rozwiązanie dla rolników – ofertę na finansowanie podatku VAT od zakupu maszyn i urządzeń rolniczych nieoprocentowanym kredytem obrotowym 0%. – *Jesteśmy przekonani, że preferencyjne warunki kredytowania sprawią, że nasi obecni i nowi klienci z branży rolnej będą mogli swobodnie rozwijać prowadzoną przez siebie działalność* – mówi Robert Tórz, p.o. Dyrektora Departamentu Produktów Bankowych i Procedur SGB Banku. Concordia Ubezpieczenia rocznie ubezpiecza średnio 150 tys. maszyn rolni-

Concordia Ubezpieczenia rocznie ubezpiecza
średnio 150 tys. maszyn rolniczych, z których około
5 proc. ulega uszkodzeniu.

czych, z których około 5 proc. ulega uszkodzeniu. – *W ostatnim czasie obserwujemy zwiększone zainteresowanie ubezpieczeniem Agro Casco. Wiąże się to zapewne z rosnącą dynamiką szkód z udziałem maszyn rolniczych. W 2015 roku zlikwidowaliśmy 3,2 tys. tego rodzaju szkód, za które wypłaciliśmy 34,8 mln zł odszkodowań* – mówi Piotr Adamczyk, Dyrektor Biura Likwidacji Szkód Concordii Ubezpieczenia.



Wspólne inicjatywy

Przyjaźni dzieciom

Wizyta u nawet najbardziej zaprzyjaźnionego lekarza, stanowić może dla dzieci przyczynę stresu. Poczucie niepewności, a nawet strachu, często towarzyszy im pod-

przychodni, a także wyposażają ją w gry i materiały edukacyjne dla najmłodszych.

Konkurs dla uczniów szkół o profilu rolniczym

Konkurs zatytułowany „Nowoczesne gospodarstwo rolne” skierowany jest do słuchaczy szkół rolniczych w całej Polsce. Rozpocznie się 1 września 2016 r. i potrwa do końca roku. Przedsięwzięcie ma na celu przeciwdziałanie trendom wyludniania polskich obszarów wiejskich i migrowania do dużych ośrodków miejskich. Służy promocji wsi, jako atrakcyjnego miejsca do życia i pracy. Jego celem jest również zachęcenie młodych ludzi do poszukiwania rozwiązań służących ulepszeniu gospodarstw wiejskich. W ramach konkursu młodzi ludzie będą przekazywać swoje uwagi i pomysły, które sprawią, że kolejne po

Departament Produktów
Bankowych i Procedur
Zespół Marketingu i Produktów

Promocyjna oferta dla rolników już wkrótce w Bankach Spółdzielczych SGB

SGB-Bank S.A. oraz Ursus S.A. 28 kwietnia, podpisały umowę o współpracy w zakresie promocyjnego finansowania fabrycznego ciągników i maszyn rolniczych produkowanych przez Ursus S.A. Oferta dostępna jest od maja dla klientów wybranych Banków Spółdzielczej Grupy Bankowej (SGB).

To kolejny krok we współpracy zainaugurowanej podczas marcowych targów rolniczych AGROTECH. Wspólna oferta Banków Spółdzielczych SGB i Ursusa zakłada promocyjne warunki finansowania produktów rodzimego producenta maszyn rolniczych, z maksymalnym okresem kredytowania do 15 lat, również bez udziału własnego, połączone z atrakcyjnym oprocentowaniem i brakiem prowizji dla klienta. Kooperacja Banków Spółdzielczych SGB z Ursusem i sprzedawcami jego wyrobów, z pewnością usprawni też cały proces udzielenia kredytu. Dodatkowo w ramach współpracy SGB-Bank i Ursus będą prowadziły działania promocyjne mające na celu informowanie klientów o korzyściach jakie niesie za sobą nabycie sprzętu renomowanego polskiego producenta z finansowaniem Banków Spółdzielczych. Rolnicy planujący inwestycje w nowy sprzęt rolniczy mogą już wkrótce skorzystać z przygotowanej specjalnie dla nich oferty.

– Jesteśmy przekonani, że połączenie oferty Banków Spółdzielczych SGB, będących ekspertem w obsłudze finansowej rolnictwa, z ofertą dobrze znanego producenta polskich maszyn rolniczych marki Ursus, będzie owocne i przyniesie realne korzyści naszym wspólnym klientom z branży rolnej – mówi Ziemowit Stempin, Wiceprezes Zarządu SGB-Banku.



Spotkaliśmy się z rolnikami w Ciechocinku

Banki Spółdzielcze SGB są obecne tam, gdzie poruszane są sprawy istotne dla naszych klientów z sektora Agro. Nie mogło więc nas zabraknąć podczas Otwartego Forum Rolników w Ciechocinku. Na forum przyjechało kilkudziesięciu najlepszych rolników regionu, przedstawiciele rolniczych związków branżowych, byli szefowie rolniczych agencji, przewodniczący sejmiku województwa. Przez kilka godzin rozmawiano o najistotniejszych kwestiach dotyczących agrobiznesu. Dotknięto niemal wszystkich dziedzin rolniczego gospodarowania w kontekście obecnej sytuacji i dopłat do rolnictwa, jak również nowych unijnych programów, z którymi mogą skorzystać rolnicy i przetwórcy.

Departament Produktów Bankowych i Procedur
Zespół Marketingu i Produktów



Pani Prezes Banku Spółdzielczego „Mazowsze” w Płocku przeszła na emeryturę

Pani Bożenna Guzanek zawsze związana była z lokalną społecznością. Pracę w Banku Spółdzielczym w Płocku, w Oddziale w Borowiczkach na stanowisku głównej księgowej podjęła w 1976. W latach 1982–1987 pełniła funkcję kierownika tego Oddziału. W 1988 roku doszło do przekształcenia Oddziału Banku w samodzielny podmiot. Pani Bożenna Guzanek została jego Dyrektorką.

Od 1996 roku do końca pracy zawodowej pełniła funkcję Prezesa Zarządu. Brała czynny udział w rozwoju Banku. W 1998 roku przyczyniła się do połączenia Banku Spółdzielczego w Borowiczkach i Banku Spółdzielczego w Radzanowie, który przyjął nazwę: Bank Spółdzielczy Słupno z/s w Płocku. W kolejnym roku doprowadziła do przyłączenia pięciu banków spółdzielczych z siedzibami w: Sannikach, Słubicach, Brudzeniu, Drobinie i Zawidzu Kościelnym. Stworzyła tym samym nową strukturę bankową o nazwie: Bank Spółdzielczy „Mazowsze” w Płocku. Następnie, w 2002 r. uczestniczyła w rozszerzeniu obszaru działalności Banku o kolejne dwa banki spółdzielcze z siedzibami w Bielsku i Pacynie. Swoją pracą Pani Prezes przyczyniła się do utworzenia nowoczesnej oraz dynamicznie rozwijającej się instytucji finansowej.

Pani Bożenna Guzanek zawodowo była związana z bankowością spółdzielczą przez ponad 39 lat. Po 44 latach pracy przeszła na zasłużoną emeryturę. Podziękowania, wyrazy uznania za ogromny wkład w rozwój spółdzielczości oraz życzenia zdrowia i odpoczynku zostały przekazane na Zebraniu Przedstawicieli 15 marca 2016 roku.



SGB na Giełdzie Kooperacyjnej podczas Forum Eksportowego w UMWW

Forum Eksportowe to wyjątkowa inicjatywa dla przedsiębiorców zainteresowanych ekspansją eksportową. Wydarzenie odbyło się 28 kwietnia w Urzędzie Marszałkowskim Województwa Wielkopolskiego w Poznaniu. Podczas spotkania przedstawiono możliwości udzielenia wsparcia finansowego przez Samorząd Województwa Wielkopolskiego na rozwój eksportu w ramach Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego (WRPO) 2014+. W Forum udział wzięli m.in. Pan Tadeusz Kościński, Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Rozwoju, Pan Leszek Wojtasiak, Członek Zarządu Województwa Wielkopolskiego, oraz Pan Jarosław Kała, Dyrektor instrumentów inżynierii finansowej Banku Gospodarstwa Krajowego.

Pan Marszałek Leszek Wojtasiak, witając gości przybyłych na Forum podkreślił, że rozwój eksportu firm jest jednym z czynników wzmacniających ich konkurencyjność na rynku globalnym. Dzięki innowacyjności i dużemu potencjałowi rozwojowemu, przedsiębiorcy z Wielkopolski mogą skutecznie konkurować na światowych rynkach. Wsparcie Samorządu Województwa Wielkopolskiego dla regionalnych eksporterów to szansa na szybsze dotarcie do zagranicznego kontrahenta oraz odpowiednie przygotowanie do działań internacjonalizacyjnych. Działania Województwa Wielkopolskiego wpisują się w politykę realizowaną przez Ministerstwo Rozwoju, mającą na celu skuteczną promocję polskiej gospodarki za granicą, co podkreślił w swoim wystąpieniu Pan Minister Tadeusz Kościński.

W trakcie spotkania podpisano umowy z sześcioma wybranymi Beneficjentami poddziałania 1.4.1. WRPO „Kompleksowe wsparcie rozwoju działalności przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych dla przedsiębiorstw posiadających plan rozwoju eksportu”, na realizację którego Zarząd Województwa Wielkopolskiego postanowił przeznaczyć w sumie blisko 57 mln zł. Przedstawiony został również projekt „Gospodarna Wielkopolska” realizowany przez Urząd Marszałkowski

w Poznaniu w ramach poddziałania 1.4.2. WRPO – Promocja gospodarcza regionu, skierowany do małych, mikro i średnich przedsiębiorstw, obejmujący promocję gospodarczą i inwestycyjną regionu oraz budowę Marki Wielkopolski.

Uzupełnieniem poruszanych na spotkaniu zagadnień była prezentacja Banku Gospodarstwa Krajowego na temat dostępnych instrumentów finansowych skierowanych do eksporterów.

Równoległe do Forum w holu Urzędu Marszałkowskiego odbyła się Giełda Kooperacyjna z udziałem ekspertów najważniejszych w regionie instytucji wspierających eksport. Wśród wystawców znalazło się również miejsce dla Spółdzielczej Grupy Bankowej ze specjalnie przygotowanym stoiskiem informacyjno-promocyjnym. Przedsiębiorcy mogli na nim otrzymać m.in. informacje na temat bieżącej oferty platformy walutowej, transakcji walutowych oraz transakcji zabezpieczających ryzyko kursowe. Oprócz tego ogromnym zainteresowaniem uczestników forum cieszyły się atrakcyjne upominki, skutecznie promujące markę SGB.

Departament Produktów Bankowych i Procedur Zespół Marketingu Produktów



Platforma Walutowa

Jakie elementy decydują o tym, że klient będzie korzystał z usług danego Banku? Co sprawia, że współpraca z niektórymi z nich rozwija się lepiej? W jaki sposób jeszcze pełniej zaspokoić potrzeby klienta? To tylko jedno z wielu pytań, które zadajemy sobie, aby współpraca z obecnym lub przyszłym klientem rozwijała się i umacniała.

Platforma walutowa SGB

Walutowe transakcje
kupna – sprzedaży
dla klienta instytucjonalnego

Na każde z nich znajdziemy wiele odpowiedzi, poczynawszy od budowania partnerskich relacji, przez wysoki poziom obsługi, po produkty i usługi, które mogą stanowić przewagę konkurencyjną na rynku. Ale to nie jedyne możliwe odpowiedzi, o czym świadczy rozwiązanie zastosowane przez nas, które może, które może przybliżyć nas do osiągnięcia tego celu. Jest nim platforma walutowa, przygotowana z myślą o klientach instytucjonalnych.

Narzędzie to zostało wypracowane we współpracy z firmą Thomson Reuters – liderem rozwiązań dealingowych na całym świecie. Zależało nam, aby z jednej strony samo narzędzie w jak największym stopniu spełniało oczekiwania wymagającego klienta, a z drugiej, aby dostawca miał doświadczenie we wdrażaniu tego typu usług zarówno w Polsce jak i zagranicą. Wdrożenie tego rozwiązania jest wspólnym sukcesem Banku Zrzeszającego, jak i Banków Spółdzielczych, które nie tylko pomagały we procesie wprowadzania tej usługi, ale również przyczyniły się do jej powstania.

Obecnie z platformy walutowej korzysta jedenaście Banków Spółdzielczych, które nawiązały współpracę z ponad 30-stoma



SGB Spółdzielcza Grupa Bankowa
Liczy się dla nas



spółkami. Tym samym banki te zaprezentowały swoim klientom usługę, która może umocnić ich relacje, zaspokoić potrzeby Klienta, jak również stać się przewagą konkurencyjną. Może też pomóc zatrzymać klienta w danym Banku.

Platforma walutowa to rozwiązanie przede wszystkim dla klientów instytucjonalnych, którym zależy na samodzielnym dokonywaniu transakcji kupna i sprzedaży walut. Takich, którzy mają wiedzę i doświadczenie

Bank Spółdzielczy może korzystać z zaproponowanych rozwiązań marżowych proponowanych przez SGB-Bank, a tym samym dostosować ofertę do potrzeb klienta, która będzie spełniała jego oczekiwania i pozwoli na pozyskanie biznesu dla Banku. Dzięki temu będzie mógł zarówno pogłębiać relacje z klientem jak i zarabiać z tytułu realizowanych przez niego transakcji. Aby to umożliwić, klient powinien posiadać rachunki walutowe i złotowe w jednym Banku. Wszystkie transakcje zawierane

pytania w zakresie platformy walutowej, możliwości jej wdrożenia u Państwa w Banku, jak również pomogą w rozmowie z klientami zainteresowanymi platformą walutową oraz w prezentacji tego rozwiązania.

Osoby do kontaktu:
Dealer Korporacyjny
Przemysław Kamiński
061 6312 129
Przemyslaw.Kaminski@sgb.pl

Dealer Korporacyjny
Tomasz Rutkowski
061 8562 331
Tomasz.Rutkowski@sgb.pl

Platforma walutowa to rozwiązanie przede wszystkim dla klientów instytucjonalnych, którym zależy na samodzielnym dokonywaniu transakcji kupna i sprzedaży walut. Takich, którzy mają wiedzę i doświadczenie, a tym samym suwerennie chcą decydować o przeprowadzanych transakcjach.

nie, a tym samym suwerennie chcą decydować o przeprowadzanych transakcjach. Pozwoli im to, niezależnie od miejsca, realizować transakcje, dzięki czemu mogą zaoszczędzić czas oraz dynamicznie podejmować decyzje finansowe, które w wielu przypadkach muszą być podejmowane w bardzo krótkim czasie (np. kupno lub sprzedaż walut).

i rozliczane są on-line. Bank, który chce korzystać z platformy walutowej dla swoich klientów zobligowany jest m.in. podpisać umowę o współpracy z SGB-Bankiem w tym zakresie.

Zachęcamy Państwa do kontaktu z pracownikami Centrum Skarbu i Relacji Biznesowych, którzy z odpowiedzą na Państwa

Na każde z nich znajdziemy wiele odpowiedzi, poczynawszy od budowania partnerskich relacji, przez wysoki poziom obsługi, po produkty i usługi, które mogą stanowić przewagę konkurencyjną na rynku.

Program Rodzina 500+

w Bankach Spółdzielczej Grupy Bankowej

Klienci Banków Spółdzielczych SGB i SGB-Banku S.A. mają możliwość składania wniosków o świadczenie w ramach Programu Rodzina 500+ za pośrednictwem systemu bankowości elektronicznej. Możliwość ta wiązała się z koniecznością zrealizowania zrzeszeniowego projektu polegającego na wdrożeniu specjalnie przygotowanego, ergonomicznego formularza i jego integracji z lokalnymi serwisami bankowości elektronicznej działającymi w Bankach Spółdzielczych Zrzeszenia (7 dostawców systemów).



Początkiem formalnego przystąpienia do Programu Rodzina 500+ było podpisanie w dniu 15 marca 2016 r. listu intencyjnego z Ministerstwem Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, w którym SGB-Bank S.A., reprezentując zrzeszone Banki Spółdzielcze, wyraził wolę współdziałania w zakresie składania wniosków o świadczenia z Programu Rodzina 500+. Następnie przystąpiono do realizacji prac związanych z integracją systemów Banków Grupy. W tym celu, w przeciągu trzech tygodni, wdrożone zostało centralne rozwiązanie zrzeszeniowe zapewniające obsługę wniosków w ramach Programu Rodzina 500+. SGB-Bank S.A., jako bank zrzeszający dołożył wszelkich starań, aby usługa dotycząca obsługi Programu Rodzina 500+ została przygotowana szybko i dokładnie. Tak, aby była przyjazna dla klientów Spółdzielczej Grupy Bankowej. Poprzez rzetelne zaangażowanie w projekt, kolejny raz dowiedliśmy, iż Banki Spółdzielcze są istotnym elementem sektora bankowego w obszarze wdrażania nowych technologii.

Projekt cieszy się dużym zainteresowaniem ze strony Banków Spółdzielczych. Już blisko połowa Banków SGB



RODZINA 500+

Projekt cieszy się dużym zainteresowaniem ze strony Banków Spółdzielczych. Już blisko połowa Banków SGB umożliwiła swoim klientom składanie wniosków o świadczenie w ramach Programu Rodzina 500+ za pośrednictwem bankowości elektronicznej.

umożliwiła swoim klientom składanie wniosków o świadczenie w ramach Programu Rodzina 500+ za pośrednictwem bankowości elektronicznej. Zapewnienie takiej możliwości jest kolejnym krokiem wychodzącym naprzeciw ich potrzebom i wymaganiom. Oprócz korzyści wynikających z możliwości pozyskania nowych klientów oraz dodatkowych środków do zainwestowania w działalność Banku, projekt umożliwia Bankom wypełnienie wizji i misji Spółdzielczej Grupy Bankowej.

Oprócz korzyści wynikających z możliwości pozyskania nowych klientów oraz dodatkowych środków do zainwestowania w działalność Banku, projekt umożliwia Bankom wypełnienie wizji i misji Spółdzielczej Grupy Bankowej, które oparte są na budowaniu trwałych i autentycznych więzi z klientem, a także działanie na rzecz wsparcia lokalnej społeczności, nie tylko w sferze gospodarczej ale i społecznej.

wej. Oparte są one na budowaniu trwałych i autentycznych więzi z klientem, a także działaniu na rzecz wsparcia lokalnej społeczności, nie tylko w sferze gospodarczej ale i społecznej. Wdrożone rozwiązanie to nie tylko obsługa Programu Rodzina 500+, planowane jest dalsze

wykorzystanie systemu zrzeszeniowego do kolejnych projektów w zakresie szeroko rozumianej eAdministracji, a także zaspokojenia potrzeb biznesowych Banków SGB.

Jaka jest rola Banku w Programie Rodzina 500+?

Bank nie ma udziału w podejmowaniu decyzji o przyznaniu świadczenia, jego rola ogranicza się do weryfikacji tożsamości

a także numer konta do przełania środków z programu. Bank nie posiada informacji na temat dalszego procesowania wniosku, a także nie przechowuje ani nie wykorzystuje w żaden sposób danych klienta podawanych we wniosku.

Wsparcie marketingowe

Program Rodzina 500+ zyskał oprawę graficzną, która komunikuje możliwość składania wniosków poprzez kanał bankowości elektronicznej, jak również zachęca do inwestowania późniejszych środków w produkty bankowe, przede wszystkim w konta oszczędnościowe. Projekty graficzne dostępne są w Intranecie SGB w zakładce „Rodzina 500+”.

wnioskującego i przekazania wniosku do odpowiedniego organu. Bank nie sprawdza też poprawności wniosku pod względem formalnym i merytorycznym, jednak ułatwia wypełnienie wstawiając do wniosku dane osobowe klienta, które posiada (m.in. imię, nazwisko, PESEL),

Z wizytą w

Banku Spółdzielczym we Wschowie

Wschowa – urokliwe miasto w zachodniej Polsce, część województwa lubuskiego. Siedziba gminy miejsko-wiejskiej Wschowa. Liczy niespełna 15 tysięcy mieszkańców. Najstarsze wzmianki o Wschowie pochodzą z XII wieku.

Dogodne położenie na przecięciu szlaków handlowych powodowało szybki rozwój. W 1345 i 1349 Kazimierz Wielki nadaje Wschowie przywileje miasta królewskiego. Było ono też znanym ośrodkiem sukiennictwa, a w XVII wieku założono tutaj pierwszą w kraju manufakturę farbiarską.

We Wschowie urodzili się m.in. poeta i pisarz Eugeniusz Wachowiak, scenarzysta i aktor Tomasz Solarewicz czy Tytus Semkło – kapłan, franciszkanin i prowincjał.

Nie boimy się wyzwań



Z czego biorą się tak dobre wyniki finansowe Banku?

Mówiąc ogólnie, jest to efekt dobrej strategii, którą konsekwentnie realizujemy. Składa się na to co najmniej kilka elementów. Przede wszystkim odpowiednie kadry oraz ciągła inwestycja w ich rozwój. Kolejny to zarządzanie poprzez cele, które wspólnie sobie stawiamy, i powiązana z tym odpowiednia motywacja. Myślę, że dzisiaj w banku wszyscy identyfikujemy się z celami organizacji i wiemy, w jakim kierunku chcemy podążać.

Bardzo istotnym elementem jest również indywidualne podejście do potrzeb klienta. W naszym przypadku staramy się, aby nie był to tylko pusty slogan. Klienci to doceniają, a to dla nas najlepsza rekomendacja i forma reklamy. Ważnym czynnikiem jest to, że jesteśmy Bankiem zorientowanym na nowe technologie i nie boimy się trudnych wyzwań, szczególnie w obszarze IT. Ostatnim tego przykładem jest finał konkursu „Best in cloud 2016” oraz wyróżnienie przez „Gazetę Bankową” w konkursie „Lider 2015”, w których po raz kolejny została dostrzeżona nasza autorska aplikacja (Centrum Wsparcia), zintegrowana z rozwiązaniami chmurowymi. Mamy świadomość tego, że nie da się z sukcesem prowadzić biznesu nie inwestując w informatykę.

Rozmowa z Sebastianem Nietykszą, Prezesem Banku Spółdzielczego we Wschowie

Tak skuteczna realizacja celów, konsekwencja w działaniu i umiejętność reagowania na zmieniające się otoczenie gospodarcze stanowi naszą receptę, która ma odzwierciedlenie w osiąganych wynikach finansowych banku.

Jak będzie się układała sytuacja w tym roku, w środowisku niskich stóp procentowych i spodziewanej, jeszcze ostrzejszej konkurencji ze strony banków komercyjnych, np. PKO BP?

Okres, w którym obecnie się znajdujemy, jest moim zdaniem prawdopodobnie najtrudniejszym od lat dziewięćdziesiątych. Wszyscy doskonale wiemy, jak wiele wyzwań dla sektora spółdzielczego przyniosły ostatnie wydarzenia. Prognozy na najbliższy czas pokazują, że nie będzie lepiej i nie ma innego wyjścia, jak przystosować nasz biznes do otaczających warunków. Banki komercyjne już podjęły zintensyfikowane działania w kierunku „odpracowania” wyników chociażby z tytułu podatku bankowego, w obszarach do tej pory – wydawałoby

się – zarezerwowanych dla BS-ów, czyli w sektorze agro. Moim zdaniem konkurencja niestety jeszcze bardziej się zaostri, dlatego jako sektor spółdzielczy przy wsparciu Banku Zrzeszającego, ale też jako poszczególne banki, powinniśmy jeszcze aktywniej działać na dotychczasowych obszarach, ale też – przede wszystkim – szukać nowych źródeł zwiększania przychodów. Mam na myśli na przykład ubezpieczenia, działalność walutową, leasing. Nie mniej ważna jest także optymalizacja kosztowa i próba zmniejszenia dystansu dzielącego nas od banków komercyjnych. Nie osiągniemy tego bez większej integracji w zrzeszeniu, chociażby poprzez wspólne zakupy usług i produktów związanych z bieżącym funkcjonowaniem oraz inwestycjami, zwłaszcza w obszarze IT.

Co stanowi o przewadze Banku na rynku lokalnym?

Domeną naszego banku jest bliskość i indywidualne podejście do klienta. Jesteśmy świadomi potrzeb klientów i kierunkowani

na ich satysfakcję, zapewniając możliwość spotkania, rozmowy bądź indywidualnej negocjacji warunków współpracy z kadrami zarządzającą. Kolejnym bardzo ważnym elementem umacniania naszej pozycji jest szybkość decyzyjna. Zdajemy sobie sprawę, że dla klienta czas oczekiwania jest szczególnie ważny, czasem ma nadrzędny wpływ na podjęcie współpracy.

Równie ważnym czynnikiem jest wspieranie inicjatyw mających na celu rozwój środowisk lokalnych i ich społeczności. W obszarze działalności sponsoringowej i charytatywnej jako bank odpowiedzialny społecznie wspieramy szereg działań i inicjatyw lokalnych w takich obszarach jak kultura i sztuka, edukacja oraz sport. Istotą jest również dobrze celowana działalność sponsorska, czego doskonałym przykładem kilkuletnia współpraca z klubem żużlowym Unia Leszno. Tak realizowane przez nas projekty sponsoringowe są zgodne ze strategią biznesową banku i pozwalają na budowanie rozpoznawalności marki na rynku lokalnym. Dzięki takiej polityce działania możemy mówić o przewadze Banku na rynku lokalnym tworząc wizerunek odpowiedzialnego partnera zaangażowanego w kształtowanie relacji z klientami i lokalnymi społecznościami.

W obszarze działalności sponsoringowej i charytatywnej jako bank odpowiedzialny społecznie wspieramy szereg działań i inicjatyw lokalnych w takich obszarach jak kultura i sztuka, edukacja oraz sport. Istotą jest również dobrze celowana działalność sponsorska, czego doskonałym przykładem kilkuletnia współpraca z klubem żużlowym Unia Leszno.

Bank Spółdzielczy we Wschowie ma bardzo rozbudowaną sieć oddziałów. Czy w trudnym okresie – a w taki, w zgodnej opinii ekspertów, wkraczają wszystkie banki – tak rozbudowana sieć będzie atutem, czy obciążeniem? Tym bardziej, że coraz więcej klientów „bankuje” przez Internet.

Zgadzam się z tym, że jednym z największych obciążeń jest nadmiernie rozbudowana sieć, jednak nasze działania w kierunku optymalizacji procesów w oddziałach, które trwają już od kilku lat, skutkują obniżeniem kosztów w tym obszarze. Punktem wyjścia do efektywnego zarządzania rozbudowaną siecią placówek jest ich stały monitoring oraz kontrola rentowności produktów. Od kilku lat nasze działania nie skupiają się już na rozbudowie sieci, gdyż uważamy, że mamy jeszcze duży potencjał do zagospodarowania na obszarze, na którym działamy.

Nasi klienci rzeczywiście coraz częściej „bankują” nie wychodząc z domu – przez



telefon, tablet lub laptopa. W ten sposób składanych jest już większość dyspozycji przelewów, zakładane są lokaty, jesteśmy obecni też w internecie przy płatnościach za zakupy w sieci. Jednocześnie jednak klienci nie chcą tracić możliwości wizyty

wój, stąd też sukcesywnie ujednolicamy wizualizacje wewnętrzną w oddziałach, która charakteryzuje się nowoczesną aranżacją wnętrz oraz funkcjonalnością odpowiadającą wysokim standardom bankowości. Znaczącym projektem w ostatnim czasie była rozbudowa centrali Banku.

Czego dzisiaj oczekują klienci od dużego banku spółdzielczego?

Sądzę, że kluczem w zaspokajaniu potrzeb klientów jest stałe podnoszenie atrakcyjności i konkurencyjności oferowanych produktów przy elastycznym reagowaniu na zmieniające się warunki rynkowe, w tym – w coraz większym stopniu – dostęp do nowoczesnych i bezpiecznych rozwiązań elektronicznych, jakimi są usługi mobilne. Jak wspominałem na samym początku, nie boimy się wyzwań, by móc świadczyć usługi finansowe i doradcze najwyższej jakości.

Równie ważne dla klientów jest zapewnienie możliwości indywidualnego podejścia, dbanie o poziom obsługi, jakość relacji i rozpoznanie potrzeb, co w dobie coraz bardziej zaawansowanej konkurencji ma szczególne znaczenie.

Bank Spółdzielczy we Wschowie przeszedł niedawno proces rebrandingu.

Zmiana identyfikacji wizualnej stanowi ważny element budowania wizerunku. Uważam, że kluczem dalszego rozwoju jest odpowiadanie na potrzeby naszych klientów, którzy dziś, dzięki zmianom, postrzegają bankowość spółdzielczą w nowym świetle. Jesteśmy nastawieni na roz-

Rozmawiał Juliusz Linowski

Konto dla wymagających

Konto VIP



Dysponując ponadprzeciętnymi środkami, chce się nimi dobrze zarządzać, więc jeśli potrzebujesz usług na wysokim poziomie, otwórz konto VIP w Banku Spółdzielczym SGB lub w Oddziale SGB-Banku S.A.



Spółdzielcza Grupa Bankowa
Liczysz się dla nas

Bezpłatna infolinia:
800 888 888
www.sgb.pl

Z życia Spółdzielczej Grupy Bankowej

Jubileusz Banku Spółdzielczego w Pobiedziskach

Bank Spółdzielczy w Pobiedziskach powstał w 1906 r. z inicjatywy lokalnych działaczy: dr Tadeusza Jackowskiego, właściciela Wronczyna, ks. Kazimierza Smorawskiego, Antoniego Alkiewicza, lekarza, i Tomasza Kuśnierkiewicza, by wspierać polską przedsiębiorczość na ziemiach zaboru pruskiego. Szybko rosło znaczenie Banku, a w 1910 r. wizytował go Patron, ks. Piotr Wawrzyniak.

W latach 1919-1939 Bank borykał się z trudnościami okresu międzywojennego, szczególnie dewaluacją i wielkim kryzysem. Druga wojna światowa przerwała działalność Banku, zaś wielu wybitnych działaczy społecznych zginęło. W 1946 roku wznowiono działalność Banku, jej zakres był początkowo bardzo skromny, brakowało funduszy. W latach pięćdziesiątych, na mocy dekretu, Bank utracił prawo przyjmowania wkładów oszczędnościowych na własny rachunek. Dopiero w 1957 r. Sejm przywrócił to prawo.

Po roku 1956 wystąpiło wyraźne ożywienie na wszystkich odcinkach działalności Banku. W 1969 r. Bank stworzył Filię w Biskupicach. W latach 70. i 80. XX wieku systematycznie wzrastało zapotrzebowanie na nowe kredyty, które Bank pokrywał zgromadzonymi wkładami oszczędnościowymi. W warunkach gospodarki centralnie planowanej Bank nie miał wpływu na wielkość wypracowywanych zysków, stąd fundusze własne wzrastały powoli.

Po przemianach ustrojowych w Polsce w 1990 r. Bank był jednym z założycieli i udziałowców Gospodarczego Banku Wielkopolski SA. W latach 90. nastąpił dynamiczny rozwój Banku, szczególnie po przeniesieniu w 1996 r. działalności do nowo wybudowanej siedziby przy ulicy



Tysiąclecia w Pobiedziskach. W 1999 r. nastąpiło połączenie się z Bankiem Spółdzielczym w Murowanej Goślinie i wkrótce przyjął nową nazwę: Pobiedzisko-Gośliński Bank Spółdzielczy w Pobiedziskach.

W kolejnych latach Bank otworzył nowe placówki: dwie w Swarzędzu i jedną w Gruszczyńcu. Obecnie prowadzi działalność na terenie trzech gmin powiatu poznańskiego: Pobiedziska, Murowana Goślina i Swarzędz. Posiada sześć placówek: Centralę, Oddział, dwie Filie, dwa Punkty Obsługi Klienta, a także sześć bankomatów. Jest zrzeszony z SGB-Bankiem S.A. w Poznaniu tworząc wraz z 203 Bankami Spółdzielczymi Spółdzielczą Grupę Bankową.

Na przestrzeni lat 1999-2015 r. suma bilansowa wzrosła do 130 mln zł, tj. 2,5-krotnie.

Stan kredytów zwiększył się 3-krotnie. Znacznie zwiększyła się liczba obsługiwanych klientów.

Bank oferuje produkty dla klientów indywidualnych, dla firm i instytucji oraz dla rolników, prowadzi także obsługę samorządów. Jest bankiem uniwersalnym, ze 100% polskim kapitałem. Bank stawia na wiarygodność i zaufanie, nie odziewa się od silnych tradycji, a z drugiej strony dąży do unowocześnienia technik obsługi, rozwijając bankowość elektroniczną: bankowość internetową również w wersji mobilnej, sms Banking, Bankofon, homebanking, różnego rodzaju karty płatnicze.

Bank elastycznie dostosowuje swoją ofertę do aktualnych potrzeb i oczekiwań, zna bowiem lokalny rynek i poszczególnych klientów. Klient dla Banku jest najważniejszy –

staramy się wsłuchiwać w jego potrzeby. Oferujemy szybką i sprawną obsługę, co jest zasługą profesjonalnej i solidnej załogi pracowniczej.

Inicjatywy i działalność społeczna Banku to ważny element naszej działalności w wymiarze społecznym. Już od powstania Bank prowadził aktywną działalność społeczną na rzecz środowiska. Obecnie Bank uczestniczy w lokalnym środowisku w różnego rodzaju festynach, dożynkach, zawodach sportowych, wspiera działalność oświatową, kulturalną oraz charytatywną.

Wspomagamy oświatę, współpracując z pięcioma szkołami, których uczniowie posiadają książeczki SKO, a pierwszoklasiści, z okazji pasowania na ucznia, otrzymują książeczki z symbolicznym wkładem pieniężnym 10 zł. Realizowaliśmy w szkołach wyjazd uczniów na Stadion Lecha w Poznaniu w ramach „Karty Kibica”, przekazujemy różne gadżety na festyny organizowane przez Rady Rodziców i Sołectwa. Przekazujemy także datki na działalność charytatywną, wspierając osoby niepełnosprawne i potrzebujące pomocy.

Bank za swoją działalność otrzymał wiele dyplomów, wyróżnień i podziękowań, jest laureatem nagrody „Orzeł Agrobiznesu”, został uhonorowany medalem za „Zasługi dla Spółdzielczości” i Złotym Medalem im. Franciszka Stefczyka, a w lutym 2016 r. statua „Odnawiciel” – najwyższym wyróżnieniem w Gminie Pobiedziska.

Przez 110 lat istnienia Bank dobrze przysłużył się miejscowemu społeczeństwu wspierając jego przedsiębiorczość i inicjatywy społeczne. Na obecny wizerunek Banku pracowały kolejne pokolenia członków, działaczy społecznych, członków Rady Nadzorczej, kolejne Zarządy, dyrektorzy, kierownicy i prezesi na czele z byłym Prezesem, Panem Janem Grzegorowskim, który przez 35 lat kierował Bankiem, i Przewodniczącym Rady Nadzorczej, Panem Józefem Michałowskim, który przewodniczy Radzie Nadzorczej ponad 40 lat. Doświadczony, kompetentny i życzliwy ludziom personel to podstawa działania naszej placówki. Wszystkim, którzy swoją pracą, wiedzą i zaangażowaniem przyczynili się do rozwoju Banku, należą się serdeczne podziękowania.

Dokładnie 3 marca 2016 r., w dniu rejestracji w Ośrodku Kultury w Pobiedziskach, odbyły się uroczyste obchody Jubileuszowe 110-lecia powstania Banku.



W uroczystości uczestniczyło wielu znanych gości, m.in. Prezes Krajowego Związku Banków Spółdzielczych, dyrektorzy z Banku Zrzeszającego SGB-Bank S.A. w Poznaniu, władze samorządowe Pobiedziska, z Panią Burmistrz Dorotą Nowacką na czele, prezesi zaprzyjaźnionych banków spółdzielczych, dyrektorzy, kierownicy instytucji, szkół i stowarzyszeń współpracujących z Bankiem, członkowie Banku, byli i obecni pracownicy.

Na uroczystości, po wystąpieniu Pani Prezes Elżbiety Szofińskiej, uczestnicy obejrzeli krótki film o historii i obecnej działalności Banku. Zasłużonym działaczom i pracownikom wręczono odznaczenia. Na zakończenie jubileusz uświetnił występ Kapeli Zamku Rydzyskiego i uroczysta kolacja.

Banki Spółdzielcze SGB po raz kolejny wsparły organizację Gali Wielkopolski Rolnik Roku.

13 marca br. Sala Ziemi MTP pękała w szwach. Blisko 1200 rolników przybyło aby wziąć udział w Gali Konkursu i poznać jego laureatów.

Po raz kolejny byliśmy jednymi z pierwszych, którzy mieli przyjemność pogratulować zwycięzcom 15. edycji konkursu Wielkopolski Rolnik Roku. Kapituła konkursu wybrała 10 laureatów, do których trafiła statuetka Siewcy. Wśród wyróżnionych tą nagrodą znaleźli się klienci Banków SGB. Wszystkim nagrodzonym serdecznie gratulujemy i życzymy kolejnych sukcesów. Organizatorem konkursu Wielkopolski Rolnik Roku jest Samorząd Województwa Wielkopolskiego.



III Regionalne Targi Biznesu i Przedsiębiorczości w Ostrowie Wielkopolskim

W Ostrowie Wielkopolskim 1.04 odbyły się III Regionalne Targi Biznesu i Przedsiębiorczości pod patronatem Starosty Ostrowskiego, Pana Pawła Rajskiego. W przedsięwzięciu wzięło udział ponad 70 wystawców, a na stoiskach odnotowano około 2,5 tysiąca zwiedzających.

Na Targach nie zabrakło Spółdzielczej Grupy Bankowej. Oddział SGB-Banku S.A w Ostrowie Wielkopolskim prezentował ofertę na zlecenie 3 Banków Spółdzielczych działających na terenie powiatu ostrowskiego, tj.: Banków Spółdzielczych w Raszkowie i w Dobrzycy oraz Spółdzielczego Banku Ludowego w Skalmierzycach. Targi te cieszą się dużym zainteresowaniem wśród przedsiębiorców i są doskonałą okazją do nawiązania kontaktów biznesowych. Organizatorami wydarzenia, którego tegorocznym hasłem było:

„Nowe technologie w biznesie” byli: Zespół Szkół Ekonomicznych w Ostrowie Wielkopolskim, Stowarzyszenie Absolwentów i Przyjaciół Zespołu Szkół Ekonomicznych, Grupa DGCS, Izba Przemysłowo-Handlowa Południowej Wielkopolski, VIXON Media oraz Fundacja im. Królowej Polski św. Jadwigi.

Obecność SGB na tych targach pozwoliła nie tylko na przedstawienie ofert Banków Spółdzielczych, ale ugruntowała także wieloletnią współpracę pomiędzy SGB-Bankiem a Zespołem Szkół Ekonomicznych, którego bardzo wysoki poziom nauczania najlepiej udowadniają wspaniale przygotowani do zawodu absolwenci.

Marlena Janusz-Gąsiorek,
Kierownik ZOK,
Oddział SGB-Banku S.A
w Ostrowie Wlkp.

AGRO-TARGI w Czarnkowie

Branża rolnicza miała okazję do kolejnego spotkania się i wymiany doświadczeń podczas IX AGRO-TARGÓW organizowanych 17 kwietnia w Czarnkowie. Bank Spółdzielczy w Czarnkowie jest od lat uczestnikiem tego plenerowego wydarzenia, podczas którego na specjalnie zorganizowanym stoisku prezentuje kompleksową ofertę produktową.

Przez cały dzień można było skorzystać ze specjalistycznego doradztwa w zakresie kredytów, rachunków, lokat i innych usług bankowych. Dla licznie odwiedzających stoisko mieszkańców okolic Czarnkowa przygotowano upominki reklamowe, a najmłodszym wręczano baloniki.

Atrakcją dnia była prezentacja żrebiąt, klaczy i ogierów, które licznie, pod czujnym okiem swych właścicieli przybyły na wystawę. Konie prezentowały się z dużą gracją i spokojem. Werdykt komisji oceniającej walory tych pięknych zwierząt okazał się szczęśliwy m.in. dla pani Małgorzaty Kowal z Ciszkowa. Ogier Roger zdobył I miejsce, zaś młoda klacz Ceremonia – miejsce III w swej grupie wiekowej. Tytuł championa zdobyła klacz pana Mariana Sell z Połajewa. Rundę honorową wykonała w specjalnie przygotowanej derze z logo Banku Spółdzielczego w Czarnkowie, fundatora nagród.

Uczestnikom Agro-Targów, z uwagi na liczne stoiska z kwiatami i wystawę koni, dzień upłynął pod patronatem piękna i elegancji.



Bank Spółdzielczy we Wschowie wyróżniony przez Gazetę Bankową w konkursie „Lider 2015”

Bank Spółdzielczy we Wschowie otrzymał wyróżnienie w tegorocznej edycji konkursu Gazety Bankowej „Lider 2015” w kategorii „bankowość i finanse” za platformę „Centrum Wsparcia”.

Wyniki zostały ogłoszone podczas gali Techno Biznes, która odbyła się 14 kwietnia 2016 r. w Arkadach Kubickiego w Warszawie. Kapituła konkursowa wyłoniła laureatów konkursów technologicznych w XIV już edycji „Lider 2015”, oraz IX edycji konkursu „Hit Roku 2016”, nagradzając najbardziej innowacyjne produkty i rozwiązania IT wdrożone w 2015 r. w firmach i instytucjach najdynamiczniej rozwijających się sektorów polskiej gospodarki.

Uzyskanie wyróżnienia przyznanego przez Gazetę Bankową jest dla Banku Spółdzielczego we Wschowie sukcesem i jednocześnie potwierdzeniem wysokiego poziomu rozwiązań technologicznych, które wdraża i rozbudowuje. Inwestycja w technologie IT stanowi dla Banku ważny element w realizacji celów biznesowych.

Biuro Prasowe
Agnieszka Ciesielska



ESBANK Bank Spółdzielczy na Konferencji BAKCYLA w Warszawie

„BANKOWIEC – sprzedawca, doradca, nauczyciel?” – pod takim hasłem 17 marca 2016 r. odbyła się Konferencja podsumowująca miniony rok w międzybankowym projekcie BAKCYL – Bankowcy dla Edukacji Finansowej Młodzieży. Wśród uczestników spotkania, które wpisało się w obchody ogólnoeuropejskiego Tygodnia Edukacji Finansowej, byli także przedstawiciele ESBANKU Banku Spółdzielczego.

Celem Konferencji zorganizowanej przez Warszawski Instytut Bankowości oraz Związek Banków Polskich była wymiana opinii i doświadczeń w zakresie szeroko rozumianej edukacji ekonomicznej – jej potrzeby, kierunków, form oraz wzajemnych korzyści, zarówno dla młodych ludzi, szkół, jak i instytucji sektora finansowego. Była to także okazja do prezentacji dokonań Projektu BAKCYL, który aktualnie na terenie 7 województw wyposaża uczniów gimnazjów w praktyczną wiedzę na temat finansów. W spotkaniu udział wzięli Prezes Związku Banków Polskich, Krzysztof Pietraszkiewicz, Prezes Warszawskiego Instytutu Bankowości, Andrzej Lech, przedstawiciele Narodowego Banku Polskiego, członkowie Rady BAKCYLA, wolontariusze (a na co dzień pracownicy 18 banków, partnerów projektu), a także uczniowie i dyrektorzy placówek oświatowych, realizujących program tej inicjatywy.

Uczestniczący w projekcie od 2014 r. ESBANK Bank Spółdzielczy, dla którego edukacja ekonomiczna młodzieży stanowi jeden z filarów działalności społecznej, podczas Konferencji otrzymał od organizatorów podziękowanie za miniony rok współpracy. Dyplom odebrał reprezentujący Bank Marek Rząsowski, Doradca Prezesa ds. Strategii i Rozwoju.

Ważnym elementem Konferencji był panel dyskusyjny „Bankowiec w roli doradcy – o co zawsze chciałem zapytać bankowca?”, do udziału w którym zaproszono Piotra Mielczarka, Doradcę Klienta w ESBANKU Banku Spółdzielczym, od ponad roku wolontariusza BAKCYLA. Piotr Miel-



czarek, jako jeden z 6 wyróżniających się w gronie 146 wolontariuszy BAKCYLA, odpowiadał na pytania zadawane przez młodych ludzi – radził, czym kierować się przy wyborze banku i tłumaczył, jak duży jest wpływ banków na państwo.

Konferencja BAKCYLA stanowiła element polskiej odsłony przypadającego między 14 a 18 marca 2016 r. ogólnoeuropejskiego Tygodnia Edukacji Finansowej – European Money Week 2016.

Kia Rio dla Klientki ESBANKU Banku Spółdzielczego

To był naprawdę strzał w dziesiątkę – tak o swoim udziale w loterii promocyjnej ESBANKU Banku Spółdzielczego powiedziała Pani Urszula Koziała z Radomska, laureatka ZŁOTEJ LOKATY X. Wręczenie samochodu osobowego marki Kia Rio – nagrody głównej w jubileuszowej edycji loterii, która uświetniła 90-lecie Banku – nastąpiło 5 maja 2016 r.

By wziąć udział w losowaniu samochodu osobowego marki Kia Rio, 2 laptopów, 3 smartfonów oraz 4 zegarków smartwatch, wystarczyło między 6 lipca a 30 września 2015 r. założyć w ESBANKU Banku Spółdzielczym lokatę terminową na minimum 1000 zł i utrzymać na niej środki co najmniej do 12 marca 2016 r. Losowanie, w którym wyłoniono zwycięzców, odbyło się 9 kwietnia 2016 r. Nagrody II, III i IV stopnia powędrowały do Klientów Banku z Praszki, Gidel, Częstochowy i Radomska, gdzie lokatę założyła m.in. Pani Urszula Koziała, zwyciężczyni nagrody głównej.

Pani Urszula kluczyki do samochodu marki Kia Rio odebrała z rąk Marka Rząsowskiego, Doradcy Prezesa ds. Strategii i Rozwoju w ESBANKU Banku Spółdzielczym 5 maja 2016 r. przed główną siedzibą Banku.

- Z ESBANKIEM jestem związana już od 6 lat, lokatę z nagrodami zakładałam kilka razy. To jest moja pierwsza wygrana. Mam małe dzieci i nowe auto na pewno się przyda, mój samochód był już dość wiekowy i szczęśliwie udało się go właśnie wymienić. Nie byłam na losowaniu, zupełnie o nim zapomniałam. Kiedy odebrałam telefon z Banku – byłam bardzo duży szok, niedowierzanie, ale i ogromna radość, niesamowite szczęście. Polecam wszystkim zakładanie lokat w ESBANKU, bo rzeczywiście się udaje – moja lokata jest przykładem, że to był naprawdę strzał w dziesiątkę – powiedziała laureatka podczas uroczystego przekazania nagrody.

Okazją do skorzystania z rady Pani Urszuli – osiągnięcia zysku z lokaty i jednocześnie otrzymania szansy na cenną wygraną – jest kolejna loteria promocyjna Lokata SGB (Wiosna 2016), dostępna dla Klientów ESBANKU Banku Spółdzielczego do 24 czerwca 2016 r. Tym razem do w puli nagród znajduje się m.in. Hyundai Tucson.



Na majówkę z Bankiem

Wągrowiecka Majówka to trzydniowy cykl imprez kulturalnych i sportowych organizowany w dniach od 1 do 3 maja w Wągrowcu. Pałucki Bank Spółdzielczy świętował z mieszkańcami pierwszy dzień tego wydarzenia. Stoisko firmowe banku cieszyło się dużą popularnością. Bank przedstawił najnowszą ofertę w zakresie produktów bankowych, ale nie zabrakło też kolorowych baloników, słodkości i drobnych upominków, które najbardziej cieszyły najmłodszych mieszkańców miasta. Reprezentantami Pałuckiego Banku Spółdzielczego na stoisku byli: Dyrektor Oddziału w Wągrowcu, Pani Halina Nowak oraz pracownicy Beata Kantorska i Dawid Cieślak. Bank przedstawił najnowszą ofertę w zakresie produktów bankowych.



Pałucki Bank Spółdzielczy w nowej odsłonie

Pałucki Bank Spółdzielczy w Wągrowcu to rodzinny bank w regionie Pałuk, który służy mieszkańcom od XIX wieku. Prawie 150 lat temu, a konkretnie w roku 1867, głównie z inicjatywy mieszkańców, powstała w Wągrowcu Spółdzielnia Kredytowa pod nazwą Towarzystwo Kredytowe dla Miasta i Okolicy. Pałucki Bank Spółdzielczy w Wągrowcu to dziś instytucja, która nie tylko szczyty się historią, ale też – budując własną pozycję na rynku oferowanych usług – dotrzymuje kroku najlepszym bankom na rynku lokalnym, a także zajmuje ważne miejsce w gronie banków zrzeszonych z SGB-Bankiem S.A. w Poznaniu.

Po niespełna trzech miesiącach prac modernizacyjnych, podjętych z myślą o zwiększeniu jakości i bezpieczeństwa obsługi klientów Banku, w dniu 22 kwietnia dokonano uroczystej odsłony „nowego” Pałuckiego Banku Spółdzielczego. Sala obsługi klienta wągrowieckiego oddziału zyskała nową wizualizację i funkcjonalność. Klientom zapewniono komfortową obsługę. W ramach układu sali wyodrębniono pokój wpłat i wypłat większej gotówki, pokój osobnych rozmów z klientem i biuro Dyrektora Oddziału. W nowoczesny wystrój sali wkomponowane zostało logo Banku, a kontynuacja prawie 150-letniej idei współdziałania i spółdzielczości eksponowana jest za pośrednictwem hasła „Tradycja i Nowoczesność”. Całość zaaranżowano w kolorystyce barw spółdzielczych, nie brakuje nowoczesnego połączenia szkła, kamienia i zieleni. Piętro i poddasze zajmuje centrala Banku, wcześniej już zmodernizowana.



Na uroczystość symbolicznego otwarcia przybyli znamienici goście, wśród nich przedstawiciele magistratu miasta, burmistrzowie i wójtowie gmin współpracujących z Bankiem, przedstawiciele instytucji finansowych, wykonawcy, a także Rada i Dyrektorzy Oddziałów Banku. Kluczowym momentem uroczystości było przecięcie wstęgi, którego dokonali Prezes Zarządu, Zofia Kałek-Bazyłuk, Przewodniczący Rady, Piotr Bednarski, oraz Dyrektor Czesław Banaszewski z SGB-Banku SA. Poświęcenie sali i lampka szampańska dopełniło ceremonii. Nie zapomniano także o klientach Banku. Pierwsi z nich, którzy przekroczyli progi zmodernizowanej sali, zostali przywitani przez Zarząd Banku i Dyrektora Oddziału kwiatami oraz prezentami z logo Banku.

Mamy nadzieję, że nowa sala spełni oczekiwania klientów, a wizyta w Pałuckim Banku Spółdzielczym będzie przyjemnością.



PBS w Wągrowcu o finansowaniu agrobiznesu

PBS w Wągrowcu wraz z zaproszonymi gośćmi miał w dniu 6 kwietnia 2016 r. przyjemność uczestniczyć w spotkaniu organizowanym przez **Przedsiębiorstwo Handlowe „Agroma-Wągrowiec” S.A.** Miało ono miejsce w hotelu Jamajka w Wągrowcu, a jego tematem przewodnim było finansowanie rolnictwa, w tym wsparcie unijne na lata 2014-2020 w ramach modernizacji gospodarstw rolnych, oferta handlowa dla rolnictwa, produkt regionalny z rejonu wielkopolski, a także rola banku lokalnego w finansowaniu agrobiznesu. Pałucki Bank Spółdzielczy w Wągrowcu reprezentowany był przez **Dyrektora Oddziału PBS w Gołańczu, Pana Przemysława Michalaka, oraz Panią Iżę Piechocką z Zespołu Produktów Bankowych i Marketingu.** Obecność naszego Banku na spotkaniu to podkreślenie dominującego nurtu prowadzonego biznesu, jakim jest finansowanie rolnictwa, oraz uczestnictwa w kampanii SGB AGRO oraz kampaniach promocyjnych Concordii. Na spotkaniu zaprezentowana została kompleksowa oferta finansowania agrobiznesu, nowości i promocje w ramach łączonej oferty SGB, program rabatowy SGB, a także oferta ubezpieczeniowa. Ze szczególnym zainteresowaniem słuchaczy spotkała się symulacja zakupu sprzętu rolniczego w oparciu o dogodne formy finansowania i ubezpieczenie. Spotkanie było doskonałą okazją do wymiany doświadczeń i pomysłów, nawiązania współpracy biznesowej oraz zapoznania się z najnowszą ofertą sprzedażową „Agroma-Wągrowiec” S.A.



Puchary Banku Spółdzielczego w Chodzieży dla sztafet UKS „Delfinek”

180 zawodników z kilkunastu polskich klubów pływackich zmierzyło się 7 i 8 maja w II rundzie Klubowego Pucharu Polski w Pływaniu w Płetwach.

Do Chodzieży przyjechali pływacy m.in. z Jastrzębia, Kościerzyny, Torunia, Warszawy, Olsztyna, Poznania czy Jastarni. Wśród najlepszych pływaków w płetwach Chodzież reprezentowało 51 zawodników. W nowej formule rozgrywania Pucharu Polski chodziescy zawodnicy spisali się rewelacyjnie, zdobywając łącznie 71 medali, w tym 35 złotych.

Na zakończenie pierwszego dnia zmagania rozegrano sztafety o Puchar Banku Spółdzielczego w Chodzieży na dystansie 4x50 m pp. Sztafety, zarówno żeńska, jak i męska, zakończyły się zwycięstwami zespołów reprezentujących UKS „Delfinek” Chodzież oraz nowymi rekordami Polski!

Warto dodać, że pływająca na pierwszej zmianie sztafety żeńskiej Julia Małachowska poprawiła rekord Polski junierek i senierek i stała się pierwszą polską zawodniczką w historii tej dyscypliny, która dystans 50 m pp pokonała w czasie krótszym niż 19 sekund, co jest bardzo dobrym prognozą przed zbliżającymi się mistrzostwami świata juniorów we Francji.

Puchary Banku Spółdzielczego w Chodzieży, wręczone przez prezesa Dariusza Bugajskiego, ku uciesze zawodników i kibiców, pozostały w Chodzieży.



Pałucki Bank Spółdzielczy w Wągrowcu Oddział Janowiec Wlkp. na Dniach Otwartych Zespołu Szkół Niepublicznych im. Jana Szatowskiego i Biegach Hopfera.

Pałucki Bank Spółdzielczy w Wągrowcu Oddział w Janowcu Wielkopolskim gościł na dwóch imprezach plenerowych, które na trwale wpisują się w życie regionu i miasta. Odbłyły się one 23 kwietnia w Janowcu Wielkopolskim.

Pierwsza z nich to Dni Otwarte Zespołu Szkół Niepublicznych im. Jana Szatowskiego. Jest to doskonała okazja do promocji Banku wśród uczniów i ich rodziców. Jego stoiskiem dowodziły Dyrektor Oddziału, pani Barbara Maćkowiak oraz Maria Markwitz i Małgorzata Mitko. Zaprezentowana szeroka oferta produktowa Banku nie była jedyną atrakcją. Mieszkańcy miasta oraz pracownicy Oddziału byli świadkami pokazu czołgu oraz wozu bojowego czy ćwiczeń samoobrony przeprowadzonych przez młodzież szkolną. Ponadto w ramach Dni Otwartych organizator przewidział konkurs strzelecki oraz marsz na orientację z nagrodami rzeczowymi. Dodatkową atrakcją były m.in. pokazy, nurkowania, elementów wspinaczki wysokogórskiej oraz sprzętu i maszyn rolniczych.

Druga z imprez to XXVIII Biegi im. Tomasza Hopfera. Pomysłodawcą i twórcą biegu jest maratończyk i nauczyciel wychowania fizycznego w Gimnazjum im. Powstańców Wlkp. w Janowcu Wielkopolskim. Inspiracją do zorganizowania zawodów, które mają swój początek od 1989 r. były programy telewizyjne prowadzone właśnie przez Tomasza Hopfera: „Biegaj po zdrowie” i „Biegaj razem z nami”. Biegi im. Tomasza Hopfera to doskonała okazja do propagowania zdrowego trybu życia wśród mieszkańców. Setki startujących i obserwatorów. Wśród biegających przedszkolacy i dorośli, amatorzy i zawodowcy, to przepiękna wizytówka biegów, zaliczanych do Grand Prix Województwa Kujawsko-Pomorskiego. Oprócz medali, organizatorzy przygotowali mnóstwo nagród rzeczowych, których jednym z fundatorów był Pałucki Bank Spółdzielczy w Wągrowcu.



SGB na obchodach rocznicy Chrztu Polski

Huczne trzydniowe obchody 1050. rocznicy Chrztu Polski miały swój finał na Inea Stadionie w Poznaniu. Pielgrzymi z całej polski zjechali tłumnie 16 kwietnia do stolicy Wielkopolski, aby wziąć udział w wyjątkowym wydarzeniu. Obchody podzielono na trzy części. Pierwsza to celebracje liturgiczne skoncentrowane na obrzędach chrzcielnych, połączone ze świadectwami i uwielbieniem Boga. W nabożeństwie wzięli udział muzycy, chór, teatr, księża oraz tłumy wiernych. Druga część obchodów to uroczysta eucharystia. Mszę świętą koncelebrowało kilkuset kapłanów. Z kolei o godz. 19:00 rozpoczęła się część ostatnia, czyli kultowy musical „Jesus Christ Superstar”. W tytułową rolę wcielił się Marek Piekarczyk.

Mimo kapryśnej pogody atmosfera radosnej modlitwy i dziękczynienia udzieliła się wszystkim. Dla przybyłych pielgrzymów Spółdzielcza Grupa Bankowa przygotowała pamiątkowe chusty i chorągiewki, które cieszyły się ogromnym zainteresowaniem.



ESBANK wspiera przedsiębiorczość wśród młodych

Edukacja ekonomiczna młodzieży niejedno ma imię. Ważnym jej elementem jest promowanie i rozwijanie postaw proprzedsiębiorczych. Dlatego ESBANK Bank Spółdzielczy od wielu lat włącza się w organizację ogólnopolskiego Dnia Przedsiębiorczości oraz Radomszczańskiego Konkursu Przedsiębiorczości.

Ideą organizowanego przez Fundację Młodzieżowej Przedsiębiorczości programu pod nazwą Dzień Przedsiębiorczości od 13 już lat jest sprzyjanie podejmowaniu przez młodych ludzi trafnych decyzji w planowaniu dalszej drogi edukacyjnej i zawodowej. Od kilku edycji pracownicy ESBANKU Banku Spółdzielczego z okazji tego dnia przybliżają młodym ludziom tajniki zawodów związanych z bankowością, ekonomią i finansami, a także realia lokalnego rynku pracy.

W tym roku z uczennicami Zespołu Szkół Ekonomicznych w Radomsku spotkali się: Wiceprezes Zarządu – Paweł Brańczyński, Doradca Klienta Prestiż – Agnieszka Piasecka oraz Pracownik ds. Public Relations – Arleta Węgrzyńska. Spotkanie odbyło się 20 kwietnia 2016 r.

Trzy dni później, karty przedpłacone ufundowane przez ESBANK Bank Spółdzielczy, podczas Gali Biznesu odebrali zwycięzcy siódmej edycji Radomszczańskiego Konkursu Przedsiębiorczości w kategoriach skierowanych do uczniów szkół ponadgimnazjalnych z terenu powiatu radomszczańskiego. Dzięki inicjatywie Radomszczańskiej Izby Przemysłowo-Handlowej młodzież miała okazję wykazać się w dwóch kategoriach: „Pomysł na biznes” oraz „Pomysł na produkt”, których celem było zachęcenie młodych do kreatywności i aktywności gospodarczej oraz społecznej, a ponadto do pogłębiania wiedzy eko-



nomicznej i umiejętności wykorzystywania tej wiedzy w praktyce.

Jury Konkursu – w którym jako ekspert ekonomiczny zasiadał Doradca Klienta Korporacyjnego w ESBANKU Banku Spółdzielczym, Tomasz Pelka – doceniło autorów 5 najciekawszych projektów:

- Sylwię Kowalską z Zespołu Szkół Ekonomicznych w Radomsku – za projekty Hotel dla zwierząt „Pchełka” i Pokój zagadek „ENIGMA”,
- Kacpra Olczyka z II Liceum Ogólnokształcącego w Radomsku – za projekt Air Soft Gun Arena „Zastrzyk adrenaliny”,
- Karinę Pawelec z II Liceum Ogólnokształcącego w Radomsku – za projekt „Per Aspera”,
- Aleksandrę Dratwińską i Karolinę Mądrą z Zespołu Szkół Elektryczno-Elektronicznych w Radomsku – za projekt „Sala multimedialna z dostępem do Internetu”.

Udział w inicjatywach promujących wśród młodych przedsiębiorczość oraz odpowiedzialność za własną przyszłość oraz za przyszłość lokalnego rynku gospodarczego, to dla ESBANKU Banku Spółdzielczego powód do satysfakcji z wkładu w rozwój lokalnych społeczności oraz lokalnego biznesu.



PBS w Wągrowcu świętuje Dzień Rolnika

Pałucki Bank Spółdzielczy w Wągrowcu już po raz trzeci gościł na Dniu Rolnika w Golańcu. Wydarzenie kojarzy się nierozdzielnie z producentami pasz, maszyn rolniczych i nawozów sztucznych, a także z finansowaniem sektora AGRO. Takie też firmy pojawiły się 21 marca w hali sportowej Zespołu Szkół Ponadgimnazjalnych w Golańcu. Placówka należy do dziesięciu najlepszych szkół kształcących techników rolników w Polsce. Pałucki Bank Spółdzielczy w Wągrowcu wystąpił na imprezie w podwójnej roli: jako jeden ze sponsorów imprezy i jako wyłączny sponsora jednego z konkursów szkolnych, pt. „Obieranie przez oszczędzanie”, gdzie ufundował nagrody za pierwsze trzy miejsca m.in. w postaci kart przedpłaconych, torby sportowej i gadżetów. Wzorem lat ubiegłych, i w tym roku Bank przygotował własne stoisko, gdzie promowana była szeroka oferta produktowa (zwłaszcza dla sektora AGRO). Na stoisku instytucja reprezentowana był przez pracownice Oddziału PBS w Golańcu, Panię Jolantę Gorlaszka i Magdalenę Jamroży. Miłym akcentem imprezy było wręczenie Podziękowań dla PBS w Wągrowcu „Za wspieranie w nowoczesnym praktycznym kształceniu rolniczym oraz aktywny udział w Dniu Rolnika 2016”. Podziękowania i gratulacje z rąk Dyrektora Zespołu Szkół Ponadgimnazjalnych, Pana Bogdana Koczorowskiego, odebrali Pan Przemysław Michalak, Dyrektor Oddziału PBS w Golańcu, i Pan Tomasz Wałowski, Wiceprezes Zarządu PBS. Wśród grona gości nie zabrakło także Klientów Banku, przedstawicieli Rady i innych osób i instytucji, z którymi Bank na co dzień współpracuje.



Panel handlowy w Damasławku

Pałucki Bank Spółdzielczy w Wągrowcu, w dniu 12 maja zorganizował w Damasławku panel handlowy. Na spotkanie, którego gospodarzem była Pani Elżbieta Bugaj-Lichańska, Dyrektor Oddziału w Damasławku, przybyli wraz z Dyrektorami Oddziałów Banku zaproszeni goście. Ze strony prelegentów obecni byli Pan Ryszard Cieślak, Kierownik Zespołu Rozwoju Bankowości Elektronicznej w SGB Banku S.A., Pan Krzysztof Ruszkowski z Concordia Ubezpieczenia oraz Pan Szymon Szymkowiak z firmy First Data Polska. Zarząd Banku reprezentowany był przez Wiceprezesa Zarządu, Pana Tomasza Wałowskiego, który był także prelegentem i moderatorem panelu. Na spotkaniu poruszono tematy związane z obrotem bezgotówkowym w Polsce na przykładzie rynku kart płatniczych. Prezentacji dokonał Pan Ryszard Cieślak, który ponadto omówił Program rabatowy SGB w ramach strefy Agro. Wśród firm, jakie dotychczas podpisały uczestnictwo w programie, jest spora grupa przedsiębiorstw z terenu działania Banku, które przystąpiły do programu poprzez spotkania organizowane przez PBS. Podstawą współpracy na linii klient – Bank musi być wdrożenie zasady partnerstwa i wzajemnej promocji stron. Z kolei o wzroście usług rynku akceptacji kart płatniczych, w tym terminali POS, a także wzroście liczby punktów handlowo-usługowych, które przystosowane są do akceptacji kart płatniczych, mówił Pan Szymon Szymkowiak. Na spotkaniu omówiono najnowszą ofertę w zakresie ubezpieczenia firm. Interesujący jest fakt, że jednoznaczne opinie klientów po spotkaniu potwierdzały konieczność i potrzebę organizacji takich spotkań w przyszłości, w myśl których Bank wychodzi naprzeciw oczekiwaniom klienta. Dodatkowo spotkanie było doskonałą okazją do zapoznania uczestników z szeroką ofertą Banku oraz przedstawienia nowości w zakresie finansowania rolnictwa.



Wspólny Sukces,

czyli sekret udanej współpracy sektora prywatnego i społecznego

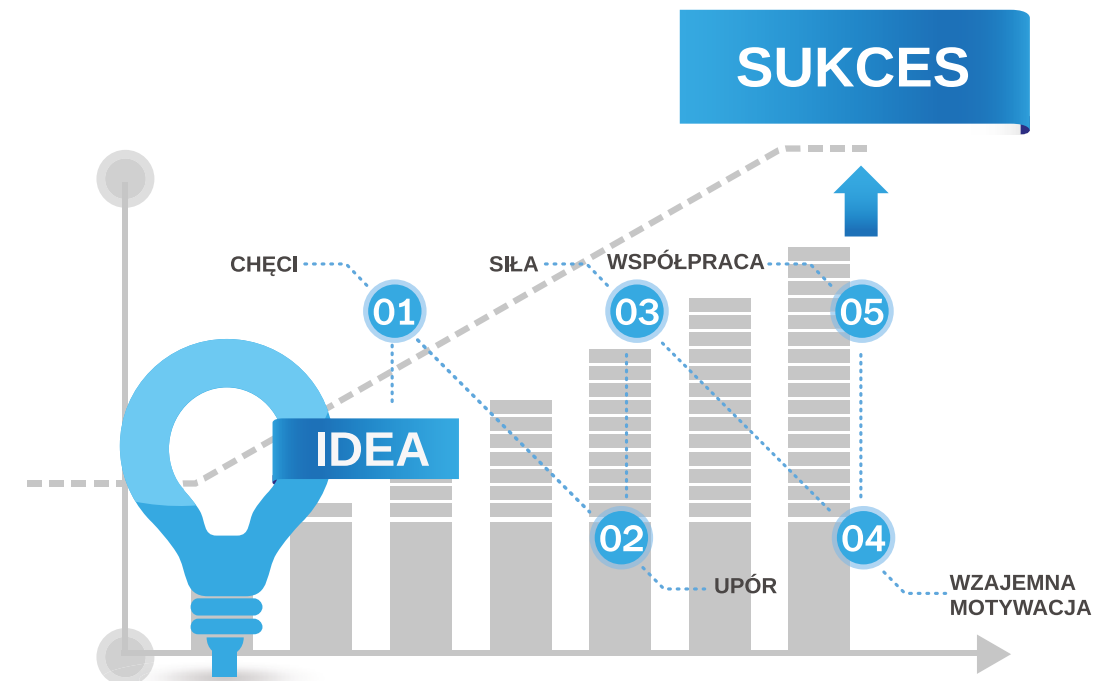
O współpracy sektora prywatnego z sektorem społecznym myślą i mówią coraz częściej przedstawiciele obu środowisk. Przedsiębiorcy coraz chętniej odwołują się w swoich strategiach do tzw. społecznej odpowiedzialności biznesu (ang. Corporate Social Responsibility, CSR). Organizacje pozarządowe i przedsiębiorstwa społeczne coraz ważniej wsłuchują się w te deklaracje i wiążą z nimi coraz więcej nadziei na realizację własnych celów statutowych. **Spółeczna odpowiedzialność biznesu** jest koncepcją opartą na przekonaniu o zdolności przedsiębiorców do dokonania autorefleksji, której wynikiem będzie dostrzeżenie i akceptacja faktu, że prowadzona przez nich działalność gospodarcza ma swój (pozytywny lub negatywny) wpływ na życie ludzi, społeczeństw i na środowisko naturalne, przy jednoczesnej gotowości do ponoszenia konsekwencji z tego wpływu wynikających. Wprowadza ona do planowania strategicznego przedsiębiorstw zagadnienia będące dotychczas niemal wyłącznie przedmiotem zainteresowania instytucji publicznych i organizacji pozarządowych (kwestie społeczne, środowiskowe, etyczne, związane z prawami człowieka), co faktycznie poszerzyć może zakres współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami prywatnymi, a organizacjami pozarządowymi i przedsiębiorstwami społecznymi. Sam fakt implementowania koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu do strate-



gii działania przedsiębiorstwa żadnej ze stron nie zagwarantuje udanej współpracy. Wydaje się, że przepisu na sukces warto szukać wśród takich inicjatyw, które może formalnie nie odwołują się do koncepcji CSR, ale które zbudowały solidne podstawy trwałej współpracy. Taką inicjatywą jest współpraca firmy El-Cab i Spółdzielni Socjalnej Wspólny Sukces.

Firma El-Cab ma swoją siedzibę w podpoznańskim Bolechowie. Produkuje ona wiązki kablowe, tablice sterowania elektrycznego i inne komponenty dla przemysłu motoryzacyjnego, morskiego i kolejowego. Zatrudnia około 560 osób, a jej kluczowym partnerem jest Solaris Bus & Coach S.A. Działalność firmy El-Cab wyróżnia się silnym przywiązaniem do takich wartości jak elastyczność, otwartość, jakość pro-

cesu produkcji, komunikacji i współpracy z klientami, dostawcami i podwykonawcami. Potrzeby klientów są tutaj wartością nadrzędną. El-Cab wyspecjalizował się bowiem w produkcji jednostkowej, niestandardowej, opartej na krótkich seriach i dostosowanej do specyficznych oczekiwań i wymagań poszczególnych klientów. Otwartości i elastyczności uczy się przede wszystkim od swojego głównego partnera i najbliższego bolechowskiego sąsiada, od firmy Solaris. Dwa pozornie identyczne autobusy, zamówione w Solaris Bus & Coach S.A. przez dwóch różnych odbiorców z różnych miast, państw lub kontynentów, mogą znacznie się od siebie różnić. Różnica kryć się będzie pod obudową, m.in. w sposobie poprowadzenia wiązek elektrycznych, ich łączenia, długości i kolorów wykorzystywanych kabli. Opierając swoją



działalność na pracy ręcznej i półautomatycznej El-Cab jest w stanie **dostosować proces produkcyjny do potrzeb każdego klienta i każdego zamówienia**. Wiązki elektryczne tworzone są poprzez staranne łączenie odpowiednich elementów według instrukcji i rysunków technicznych rozłożonych na ogromnych stołach kreślarskich w dwóch halach produkcyjnych. Każdy pracownik odpowiada ze wstępną kon-

ku wypełnienie zobowiązań wynikających z uzyskanych certyfikatów jakości, co do poczucia **odpowiedzialności za funkcjonowanie ostatecznego produktu i bezpieczeństwo jego użytkowników**. – Nasze wiązki są wykorzystywane w środkach transportu miejskiego i w pojazdach osiągających znaczne prędkości. Nie mogą się psuć. Staramy się uświadomić ogromną odpowiedzialność jaka na nas ciąży każ-

dbamy o kontrolę jakości – mówią pracownicy El-Cab.

Jakość ma tutaj ogromne znaczenie. Interesujący jest sposób w jaki mówi się tu o konieczności stosowania norm jakościowych, odwołując się nie tyle do obowiązku wypełnienia zobowiązań wynikających z uzyskanych certyfikatów jakości, co do poczucia odpowiedzialności za funkcjonowanie ostatecznego produktu i bezpieczeństwo jego użytkowników.

trolę jakości swojej pracy, w tym przede wszystkim za zgodność wykonania danego produktu czy półproduktu z instrukcją i wytycznymi przekazanymi przez klienta. Jakość ma tutaj ogromne znaczenie. Interesujący jest sposób w jaki mówi się tu o konieczności stosowania norm jakościowych, odwołując się nie tyle do obowiąz-

demu nowemu pracownikowi. Sami nie chcielibyśmy znaleźć się w sytuacji, gdy jakaś usterka zatrzyma autobus, którym jedziemy na jakieś szczególnie ważne dla nas spotkanie albo samochód, którym pędzimy po autostradzie. Nie chcemy, żeby przytrafiło się to nam. Nie chcemy, żeby przytrafiło się innym. Dlatego tak bardzo

W lutym 2014 roku do grona partnerów – podwykonawców El-Cab dołączyła **Spółdzielnia Socjalna Wspólny Sukces**. Spółdzielnia powstała zaledwie kilka miesięcy wcześniej, wpis do KRS uzyskała w grudniu 2013 roku. Założycielami spółdzielni zostały dwie jednostki samorządu terytorialnego: Gmina Wągrowiec i Powiat Wągrowiecki. Celem jej powołania było stworzenie miejsc pracy dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, czyli osób doświadczających szczególnych trudności w znalezieniu zatrudnienia na tzw. otwartym rynku pracy, w tym przede wszystkim dla osób niepełnosprawnych, pozostających pod opieką Wielkopolskiego Stowarzyszenia Na Rzecz Chorych, Niepełnosprawnych i ich Rodzin „Rehabilitacja” im. Karola Marcinkowskiego. Fakt zaangażowania dwóch jednostek samorządu terytorialnego w proces tworzenia Spółdzielni Socjalnej Wspólny Sukces stanowił pewnego rodzaju gwarancję trwałości tego przedsięwzięcia i stabilności tworzonego miejsc pracy. Spółdzielnia już w momencie powstania mogła liczyć na pierwsze zlecenia z Gminy i Powiatu na realizację usług porządkowych, remontowych i pielęgnacji

Dziś El-Cab stopniowo poszerza zakres współpracy, zlecając Spółdzielni Socjalnej Wspólny Sukces wykonanie dodatkowych, bardziej skomplikowanych, zadań. Zarówno dział planowania, jak i dział produkcji, zawsze starają się mieć jakieś zlecenie dla Wspólnego Sukcesu.

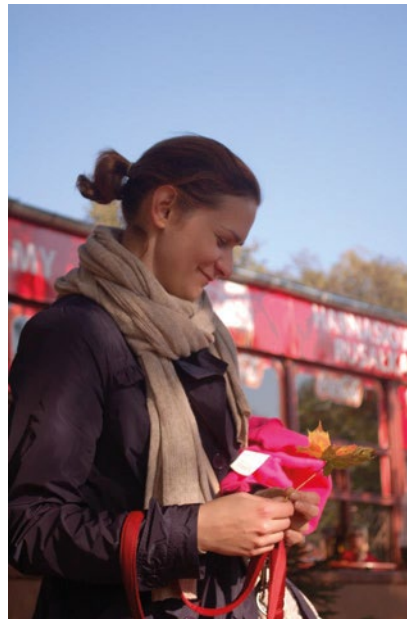
zieleni na terenach sportowo-rekreacyjnych. I tylko osobowość, energia i pracowitość Ewy Roman, czyli Prezesa Spółdzielni Socjalnej Wspólny Sukces, zdecydowały, że jej działalność nie ograniczyła się jedynie do realizacji zadań zleconych przez członków-założycieli. W pierwszych miesiącach działalności, w każdej wolnej chwili, Ewa Roman siadała na schodach prowadzących do pomieszczeń zajmowanych przez spółdzielnię (bo tylko tam działał wtedy Internet) i prowadziła intensywne poszukiwania: co jeszcze możemy robić? Kto jeszcze może nas potrzebować? Z kim jeszcze możemy rozmawiać?

Pytania o możliwość współpracy dotarły także do Bolechowa. Na każdym szczeblu zarządzania firmy El-Cab – od Zarządu po pracowników poszczególnych działów – trafiały one **na pozytywnych, przyja-**

Na każdym szczeblu zarządzania firmy El-Cab – od Zarządu po pracowników poszczególnych działów – trafiały one na pozytywnych, przyjaznych ludzi, otwartych nie tylko na oczekiwania największych klientów, ale i na ograniczenia najmniejszych podwykonawców.

znych ludzi, otwartych nie tylko na oczekiwania największych klientów, ale i na ograniczenia najmniejszych podwykonawców. – Rozmawialiśmy otwarcie o tym jakie są nasze możliwości, i jakie są nasze ograniczenia. Do dziś wspólnie ustaliśmy zakres i wielkość kolejnych zleceń. Czuję, że nasza współpraca opiera się na partnerstwie i trosce o dobro obu stron. Cenię ogromnie jakość naszej komunikacji i fakt, że moje pytania nigdy nie pozostały bez odpowiedzi – podkreśla Ewa Roman. O nawiązaniu prawdziwie biznesowej współpracy pomiędzy oboma podmiotami zdecydowało jednak nie tyle spotkanie kilku nietuzinkowych osobowości, co fakt, że udało im się wspólnie zdefiniować taki zakres prac, który byłby możliwy do realizacji przez osoby zatrudnione w Spółdzielni Socjalnej Wspólny Sukces, a jednocześnie taki, który odpowiadałby na realne **potrzeby firmy El-Cab**. – Spółdzielnia Socjalna Wspólny Sukces produkuje dla nas konektory, czyli metalowe zakończenia kabli, dzięki którym

poszczególne wiązki elektryczne można łączyć ze sobą lub z innymi elementami wyposażenia pojazdów, czy urządzeń elektrycznych. To dość prosta, ale czasochłonna praca. Dla nas sprawa była jasna – szukaliśmy kogoś, kto mógłby wykonać dla nas to zadanie, a spółdzielnia szukała pracy. Myślę, że właśnie na tym, że znaleźliśmy taki obszar, w którym możemy się uzupełniać, opiera się sukces naszej współpracy – wyjaśnia Alicja Malinowska, od 2014 roku opiekująca się współpracą ze Spółdzielnią Socjalną Wspólny Sukces. Czynnikiem, który ostatecznie przypieczętował współpracę, było przeniesienie do praktyki działania Spółdzielni Socjalnej Wspólny Sukces najważniejszych dla El-Cab wartości, takich jak otwartość, elastyczność i troska o przestrzeganie uzgodnionych norm jakościowych. Dziś El-Cab stopniowo poszerza zakres współpracy,



zlecając Spółdzielni Socjalnej Wspólny Sukces wykonanie dodatkowych, bardziej skomplikowanych, zadań. Zarówno dział planowania, jak i dział produkcji, zawsze starają się mieć jakieś zlecenie dla Wspólnego Sukcesu. Część zadań pracownicy Spółdzielni wykonują bezpośrednio w Bolechowie, zdobywając sympatię współpracowników starannością w wykonaniu każdego zadania, zaangażowaniem w pracę i pogodą ducha. W Bolechowie noszą koszulki firmowe El-Cab i nie tylko z tego powodu czują się pełnoprawnymi członkami zespołu.

Sekret udanej współpracy firmy El-Cab i Spółdzielni Socjalnej Wspólny Sukces, opiera się na połączeniu trzech elementów: otwartych ludzi, właściwie zdefiniowanego zakresu współpracy (potrzeby jednego partnera = szanse dla drugiego partnera) oraz przyjęcie jednolitych standardów jakościowych.

Kontakt:
malgorzata.palma@spoldzielnie.org

BANKI SPÓŁDZIELCZE WSPIERAJĄ INICJATYWY BLISKIE TOBIE



CHCESZ ZMIEŃIĆ SWOJĄ OKOLICĘ?

WEJDŹ NA STRONĘ WWW.SPOLECZNIK20.PL

ZAINSPIRUJ SIĘ

I NIE PRZEGAP KOLEJNEJ EDYCJI KONKURSU „SPÓŁDZIELNIA POMYSŁÓW”



Spółdzielcza Grupa Bankowa
Liczysz się dla nas



SPOŁECZNIK 2.0

www.spolecznik20.pl

Zysk i swoboda

Klienci
indywidualni

Konto oszczędnościowe

0 zł za otwarcie rachunku



Warto tak gromadzić swoje oszczędności, aby mieć do nich dostęp i w każdej chwili móc z nich skorzystać. Dzięki rachunkowi oszczędnościowemu w Banku Spółdzielczym SGB lub w Oddziale SGB-Banku S.A. możesz swobodnie dysponować zaoszczędzonymi pieniędzmi.



Spółdzielcza Grupa Bankowa
Liczysz się dla nas

Bezpłatna infolinia:
800 888 888
www.sgb.pl

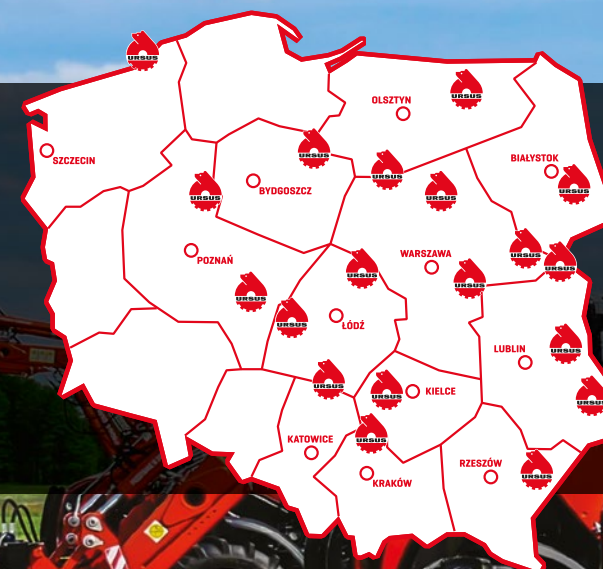
Aby uzyskać szczegóły oferty oraz informacje o opłatach i prowizjach, oprocentowaniu, minimalnej kwocie środków pieniężnych wymaganej do otwarcia rachunku, odwiedź najbliższą placówkę Banku Spółdzielczego SGB lub Oddział SGB-Banku S.A.



**DEMO
TOUR**
2016

ZAPRASZAMY NA WYJĄTKOWY POKAZ PRAC POLOWYCH, JAZDY PRÓBNE I SPECJALNE PROMOCJE.

PRZYJDŹ I POCZUJ **POLSKĄ MOC**



BĘDZIEMY W CAŁEJ POLSCE

WIĘCEJ INFORMACJI U DILERÓW LUB NA WWW.DEMOTOUR.PL

Partner akcji:



Spółdzielcza Grupa Bankowa
Liczysz się dla nas



Spółdzielcza Grupa Bankowa

Liczysz się dla nas