

Business & More

Magazyn BRE Banku dla ludzi przedsiębiorczych

Nr 8 / jesień 2012

Nowa droga
Zmiany w strategii
BRE Banku

Blanka
Chmurzyńska-Brown
Na straży
kosmetycznego biznesu

Jan Pytlewski

EWA S.A.
Słodka recepta
na sukces >



BRE BANK SA



YOUR SECOND HOME
YOUR INVESTMENT

Poznaj wyjątkową ofertę.

HOTEL & RESORT
PLAZA
by CONDOHOTELS

Czy wiesz na czym polega inwestycja w condohotel?

Inwestycja w nieruchomość hotelową w systemie condo, to jak posiadanie własnego hotelu, w którym generowaniem zysków zajmuje się profesjonalny operator hotelowy. Prowadzi recepcję, dział sprzedaży i marketingu, czystości, gastronomii oraz zajmuje się realizacją wszelkich innych usług. Operator bierze też na siebie większość kosztów związanych z utrzymaniem nieruchomości. W ten sposób pokój w Condohotels Plaza staje się czymś więcej niż nieruchomością – to znakomity produkt inwestycyjny, który zarabia dla Ciebie! W ramach proponowanego modelu rentowność inwestycji wynosi 8% zainwestowanego kapitału netto w skali roku. Kupujący pokoje w Condohotels Plaza mogą uzyskać zwrot 23% VAT nawet jeśli nie prowadzą działalności gospodarczej.

.....
+48 89 642 22 22 ostroda@condohotels.pl www.condohotels.pl infolinia: +48 509 19 19 31

od początku

4 Podsumowanie kwartału

strategia

6 Nowa strategia – nowa droga O zmianach w strategii Grupy.

ludzie

8 Moim zdaniem

Ernest Pytlarczyk o nastrojach ekonomicznych – Krynica 2012.

9 Okiem eksperta

Michał Marczak – makroekonomiczne scenariusze na przyszłość.

trendy

10 Kierunek – Chiny Biznes ze wsparciem BRE Banku.

business

14 Historia sukcesu

Słodka recepta na sukces – EWA Krotoszyn S.A.

18 Case study

Blanka Chmurzyńska-Brown: na straży kosmetycznego biznesu.

finansowanie

22 Nowości

iBRENNews – nowy wymiar bankowości internetowej.

24 Finanse

Jak ujarzmić stopę procentową – IRS.

26 Nowości

Za bilety płać kartą – Miles & More.

private banking

28 Zyskać dzięki funduszom

Inwestowanie na rynkach zagranicznych.

po godzinach

30 Finanse po godzinach

Fotografia – kolekcjonerska inwestycja.

32 Psychologia biznesu

Przywódca z wyboru.

33 Biblioteka

W wolnej chwili.

34 Lifestyle

Podniebne delegacje.

36 Wydarzenia

Podsumowanie projektu.

37 Konkurs

Wygraj iPada. Odpowiedz na 5 pytań i wygraj.

38 Felieton

Przelew – lubię to!

Redaktor naczelny: Łukasz Myska

Współpraca: Katarzyna Adamczyk, Agnieszka Adamiak, Anna Bala, Ewa Bojańczyk, Maciej Czerwiński, Emilia Kasperczak, Aneta Kubik, Joanna Łatoszek, Marcin Malczak, Nina Owczarek, Piotr Rutkowski, Iwona Ryniewicz, Agnieszka Styjecka, Łukasz Szadorski, Katarzyna Turmińska, Aleksandra Żurada.

Redakcja, projekt graficzny, reklama, produkcja:

Fast Forward Communication, www.fwcommunication.pl

Redaktor prowadząca: Katarzyna Grochowa, sekretarz redakcji: Krzysztof Małecki

Reklama: Content Media, Mariusz Czykier, mariusz@contentmedia.pl, tel. 22 253 19 91

Kontakt: Web: www.brebank.pl/bre360; E-mail: businessandmore@brebank.pl



Czas przygotować się na ciężkie czasy?

Po pierwszych dziewięciu miesiącach roku spowolnienie polskiej gospodarki staje się coraz bardziej realne. Ekonomiści biją na alarm, niektórzy mówią nawet o recesji. Rok 2013 będzie trudny dla całej gospodarki. Będziemy musieli poszukać nowej recepty na negatywne czynniki napływające z otoczenia zewnętrznego. Jeżeli nie wzrośnie popyt wewnętrzny lub/i nie odbudują się inwestycje sektora prywatnego, kolejne kwartały mogą być dużym wyzwaniem.

Tradycyjnie w naszym magazynie postaramy się przedstawić Czytelnikom jak najwięcej prognoz i recept, na to, jak z tymi wyzwaniami sobie poradzić. Lekarstwem na bolączki polskiej gospodarki może być wsparcie z Unii Europejskiej. Dotacje, kredyty technologiczne czy linia EBI mogą pomóc rozwijać firmę także w ciężkich czasach. Zastosowanie niektórych z tych mechanizmów pokazujemy na przykładzie jednego z naszych klientów.

Nie rezygnujemy także z pokazywania w pozytywnym świetle instrumentów zabezpieczających, tym razem odpowiadamy na pytanie jak ograniczać ryzyko stopy procentowej. Gdy w Europie gospodarcza posucha warto spojrzeć na inne rynki, na przykład na Chiny. Jak prowadzić tam biznes i odnieść sukces? – o tym również w naszym magazynie. Poza tym przeczytać można o nowych rozwiązaniach w bankowości internetowej dla firm oraz sposobach na inwestowanie prywatnych środków.

BRE Bank znajduje się obecnie w szczególnym momencie, ogłosiliśmy nową strategię, której jednym z celów jest jeszcze lepsze wspieranie potrzeb klientów firmowych. Jak chcemy to osiągnąć? Co to oznacza dla Państwa? O tym na kolejnych stronach.

Życzę miłej lektury

Przemysław Gdański
Członek Zarządu BRE Banku
ds. Bankowości Korporacyjnej



Łatwiej na starcie

Przyjęty przez Radę Ministrów projekt nowelizacji Kodeksu pracy i kilku innych ustaw dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej zakłada m.in. skrócenie z 14 do 3 dni terminu wydania potwierdzenia nadania NIP firmom rozpoczynającym działalność. Postulowane zmiany mają też zwolnić pracodawców z dwóch z sześciu procedur niezbędnych przy rejestracji firmy – obowiązku zgłaszania Państwowej Inspekcji Pracy i Państwowej Inspekcji Sanitarnej informacji o miejscu, rodzaju i zakresie wykonywanej działalności gospodarczej. Utrudnienia przy zakładaniu firm to jeden z głównych powodów, dla których Polska znajduje się na

odległej 62. pozycji w raporcie Banku Światowego Doing Business.

W pierwszym półroczu 2012 roku eksport przekroczył 68 mld euro, o 1,1% więcej niż w analogicznym okresie 2011 roku. Utrzymanie dodatniej dynamiki eksportu, mimo niepewności w europejskiej i światowej gospodarce, to bardzo dobry sygnał. W strukturze eksportu dominują kraje Unii Europejskiej (36,1 mld euro, tj. o 2,7% mniej niż rok wcześniej).

Największy przyrost sprzedaży odnotowano do krajów Europy Środkowo-Wschodniej (o blisko jedną piątą), w tym Rosji (wzrost o 23%).

Szef incognito?

40% amerykańskich pracowników nigdy nie spotkało swojego szefa, co piąty nie poznałby prezesa na ulicy, bo... nie wie jak on wygląda. Blisko 70% nie wie, jakiego rzędu przychody generuje rocznie firma, w której są zatrudnieni. Badania firmy CareerBuilder, przeprowadzone na próbie ponad 7 tys. osób, pokazują, że firmy nie wykorzystują potencjału nowych technologii w komunikacji wewnętrznej i budowaniu zaangażowania pracowników. Wykorzystując intranet, newsletter, video-konferencje, można łatwo i praktycznie bezkosztowo dotrzeć z ważnymi informacjami do najbardziej odległych oddziałów.



Sprzedane – zapłacone

Faktoring pozostaje najszybciej rosnącym segmentem branży usług finansowych – potwierdza najnowszy raport Polskiego Związku Faktorów. Obroty firm należących do PZF po drugim kwartale 2012 roku przekroczyły 38 mld zł (wzrost o blisko 27% w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku).

Przedsiębiorstwa cenią faktoring przede wszystkim za to, że stanowi on stabilne źródło zewnętrznego finansowania bieżącej działalności oraz chroni przed ryzykiem niewypłacalności kontrahentów i zatorami płatniczymi.

Polska jest najszybciej rosnącym rynkiem faktoringu w Europie, choć ciągle dzieli nas od dojrzałych gospodarek duży dystans (wskaźnik penetracji rynku w ubiegłym roku wyniósł 5%, w Europie – średnio 9,5%). BRE Faktoring jest jednym z czołowych podmiotów tego szybko rosnącego, ale i bardzo potrzebnego gospodarce segmentu usług finansowych.

43,5%

Bardzo dobry kwartał

Grupa BRE Banku zakończyła drugi kwartał 2012 roku z zyskiem netto niemal 320 mln złotych, przy wskaźniku kosztów do dochodów równym 43,5 proc.

Wyniki Grupy napędzały rosnąca dochodowość i wysoka efektywność działalności.

Dla wszystkich (inwestorów, analityków, partnerów), którzy chcą śledzić aktualne i historyczne wyniki Grupy, stworzono nowoczesną aplikację BRE Analyzer, dostępną pod adresem: <http://breanalyzer.brebank.pl/>

Jeden Bank. mBank

Przekształcenie organizacji w jeden organizm, funkcjonujący pod wspólną marką mBank – to główny cel nowej strategii BRE Banku na lata 2012-2016. Najcenniejszy i najbardziej rozpoznawalny brand w Grupie BRE – zarezerwowany dotąd dla bankowości elektronicznej – zastąpi docelowo pozostałe marki Grupy (BRE Bank, MultiBank).

– Chcemy jeszcze bardziej skoncentrować się na obsłudze klientów, co w bankowości stało się głównym źródłem przewagi konkurencyjnej – zapowiedział Cezary Stypułkowski, prezes BRE Banku.

Następstwem przyjęcia wspólnej marki będzie tworzenie sieci uniwersalnych oddziałów, zapewniających efektywną obsługę wszystkim klientom – od indywidualnych aż po duże firmy.



Bank w kieszeni



Usługi finansowe powinny pojawiać się tam, gdzie są potrzebne. W ciągu następnej dekady bankowość mobilna będzie głównym kanałem kontaktu klienta z bankiem – uważa Brett King, pomysłodawca Movenbanku, autor bestsellera „Bank 2.0”, który był gościem seminarium „Bank Przyszłości” pod patronatem nowego mBanku.

Nowa strategia – nowa droga

Na pytania dotyczące powodów zmian w strategii Grupy odpowiada Tomasz Kość, dyrektor Departamentu Strategii BRE Banku

ZMIANA STRATEGII

Dlaczego marka BRE musi zniknąć z rynku?

Podjęliśmy decyzję, że będziemy budować przyszłość Grupy w oparciu o politykę jednej marki. Pod ujednoliconym dla wszystkich klientów szyldem mBanku – chcemy zaproponować naszym klientom nową wartość bankowości. Wybraliśmy markę mBank ze względu na jej siłę. W polskim sektorze bankowym jest to marka o najwyższej rozpoznawalności oraz najwyższym potencjale rozwoju. Ponadto, mBank w świecie finansów jest marką najchętniej polecaną i jednocześnie marką o najwyższym stopniu zaufania.

mBank to także pierwszy polski bank internetowy. To symbol zmian wywołanych rewolucją internetową. Co więcej, to jedyna marka w sektorze bankowym o polskich korzeniach, która budowana od zera odniosła tak spektakularny sukces rynkowy.

Kiedy wszystkie banki z grupy zaczną funkcjonować pod marką mBank?

Planujemy funkcjonować w nowej formule od początku 2014 roku. Podkreślę, że ta nowa formuła, to również istotna integracja wewnętrzna. Jej celem jest to, aby klienci indywidualni oraz korporacyjni mówili nie o różnych bankach w ramach Grupy, ale o jednej, silnej instytucji finansowej dokładnie odpowiadającej na ich różne potrzeby.

Co oprócz ujednolicenia marek w ramach Grupy jest celem nowej strategii, którą ogłosiliście?

Istotne jest to, że strategia Jeden Bank jest przede wszystkim dedykowana naszym klientom. Motywem przewodnim jest hasło: „Jeden Bank dla Klienta”. Skoncentrujemy się na poprawie naszych wewnętrznych procesów, aby sprawniej odpowiadać na oczekiwania osób prywatnych i firm, z którymi współpracujemy. Cienimy czas klienta, chcemy, aby kontakt z bankiem był wygodny i szybki, chcemy, żeby bank był jeszcze bardziej przyjazny. Z punktu widzenia klientów istotną zmianą będzie integracja naszej sieci oddziałów i biur. Chcemy, żeby zarówno klienci indywidualni, przedsiębiorcy oraz firmy mogli korzystać z usług Grupy oferowanych w ramach zintegrowanej sieci oddziałów. Oznacza to, że w tej samej placówce będzie można załatwić swoje bankowe, prywatne i firmowe sprawy.

Jak na realizacji nowej strategii skorzystają Wasi klienci, zarówno ci korporacyjni, jak i detaliczni?

Rozwiązania proponowane klientom korporacyjnym w Strategii Jednego Banku zakładają zintegrowanie oferty bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej. Oznacza to, że klienci będą mieli łatwiejszy dostęp do

zaawansowanych rozwiązań finansowych (w tym finansowania działalności nie tylko tradycyjnym kredytem bankowym) oraz usług doradczych. Jednocześnie rozbudowujemy mocniej naszą wiedzę branżową, aby jeszcze lepiej dopasowywać ofertę rozwiązań finansowych do specyfiki klienta.

Dla klientów indywidualnych przygotowujemy wygodne, nowoczesne rozwiązania bazujące na najnowszych technologiach. Oferta banku będzie „na wyciągnięcie ręki” dokładnie w czasie oraz zakresie, którego potrzebuje klient. Bazujący na najnowszych trendach technologicznych i odpowiadający na zmiany preferencji klientów „Nowy wymiar bankowości” – tak mógłbym podsumować to, co przygotowujemy dla klientów w ramach bankowości detalicznej.

Dla kogo będzie przeznaczony duży mBank?

Chcemy, aby wszyscy nasi dotychczasowi klienci dobrze się czuli w nowej formule mBanku. Nowoczesny, szukający wygody, a jednocześnie ceniący sobie wysoki poziom obsługi klient do klienta mBanku, który budujemy w oparciu o nasze długoletnie, rynkowe doświadczenie.

Jakie korzyści ma przynieść ujednolicenie marek akcjonariuszom banku?

Wartość generowana dla akcjonariuszy banku wynika pośrednio z ujednolicenia marek w Grupie. Wspólna marka nadaje po prostu silniejsze znaczenie naszemu strategicznemu planowi. Stanie się silnym katalizatorem wewnętrznej integracji ukierunkowanej na lepsze wykorzystanie własnych kompetencji do przewidywania i zaspokajania potrzeb wspólnych klientów w ramach Grupy. To z kolei będzie miało przełożenie na większą efektywność działania naszej organizacji, a więc i satysfakcjonujące wyniki finansowe.

Jakie będą koszty wprowadzenia jednej marki w ramach całej grupy?

Wprowadzenie jednej marki umożliwi wspieranie jej całością budżetu marketingowego – dotąd podzielonego na kilka części. Przecistawiając nasze szacunki kosztów ujednolicenia marki oczekiwany oszczędnościom po stronie wydatków marketingowych banku, całkowity wpływ powinien w perspektywie kilku kolejnych lat wzmocnić nasze wyniki finansowe.

Rozmowa z Przemysławem Gdańskim, członkiem Zarządu BRE Banku ds. Bankowości Korporacyjnej

Z początkiem sierpnia BRE Bank ogłosił nową strategię na lata 2012-2016. Jaki będzie miało to wpływ na klientów korporacyjnych?

Sama strategia wytycza kierunki rozwoju banku na najbliższe lata. Nie jest to precyzyjnie rozpisany plan operacyjny, natomiast integralną częścią samej strategii jest 20 inicjatyw strategicznych, z których szereg będzie miało wpływ na naszą współpracę z klientami korporacyjnymi. Jestem przekonany, że wyłącznie pozytywny!

W takim razie czy możemy już powiedzieć jakie to będą działania?

Jednym z głównych i najbardziej widocznych na pierwszy rzut oka elementów strategii jest zmiana, a w zasadzie ujednolicenie marek Grupy BRE pod nazwą mBank. Bezpośrednio przełoży się także na ujednolicenie sieci oddziałów. Warto zaznaczyć, że ten proces będzie rozłożony w czasie i potrwa do początku 2014 roku.

Co to oznacza dla klienta?

W ramach dzisiejszej sieci banku funkcjonują oddziały i biura korporacyjne pod marką BRE Bank oraz oddziały detaliczne funkcjonujące pod szyldem mBanku i MultiBanku. Działania w ramach nowej strategii mają doprowadzić do tego, że każdy klient będzie mógł skorzystać z pewnego zakresu usług w każdej z placówek. Czyli przekładając to na klienta korporacyjnego, będzie mógł on – w ograniczonym oczywiście zakresie – skorzystać także z dotychczasowych placówek detalicznych.

Co oznacza ten ograniczony zakres usług?

Będą to usługi podstawowe, takie jak choćby wypłata gotówki czy możliwość zastrzeżenia karty. Szczegółowy zakres takich usług jest jeszcze w opracowaniu. Wiemy jednak już dziś, że chodzi nam o zapewnienie możliwości załatwienia podstawowych spraw w dużo większej niż dotychczas sieci placówek.

W ramach ostatniego projektu rozwoju sieci placówek stworzony został m.in. oddział w Koszalinie, który obsługuje zarówno klientów detalicznych jak i korporacyjnych i to w pełnym zakresie. Czy takie placówki nadal będą powstawać?

Taki proces będzie miał miejsce. Będzie jednak postępować stopniowo, tam gdzie będzie powodować korzyści zarówno dla klientów, jak i samego banku. Na pewno doświadczenie oddziału w Koszalinie jest pozytywne i da nam dużo dobrego w przyszłości.



Z drugiej strony oddziały korporacyjne w dużych miastach nadal będą obsługiwać klientów firmowych? Czy klienci firmowi powinni obawiać się np. zmiany osoby odpowiedzialnej w banku za współpracę z nimi?

Dzisiejsze oddziały i biura korporacyjne będą w dalszym ciągu skoncentrowane na klientach firmowych. Wdrażanie naszej Strategii nie spowoduje zmian miedzy innymi ds. relacji z klientami.

A sama zmiana nazwy będzie się wiązała z dodatkowymi formalnościami?

W żadnym wypadku, klienci nie będą narażeni z tego powodu na żadne niedogodności. Nie będzie potrzeby podpisywania żadnych dokumentów. Tylko na nowych umowach nazwa BRE Bank zostanie w przyszłości zastąpiona nazwą mBank. Tak jak mówiłem cały proces odbędzie się bez jakichkolwiek formalności po stronie klientów, a jego efektem ma być dodatkowy komfort i możliwość skorzystania z usług banku, w większej liczbie lokalizacji.

Jakie są pozostałe poza zmianą marki założenia dotyczące bankowości korporacyjnej w BRE Banku?

Warto przede wszystkim powiedzieć o zintegrowaniu oferty bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej. Chcemy doprowadzić do takiej sytuacji, w której nasi klienci, przede wszystkim średnie i duże firmy, będą mogły korzystać z produktów bankowości korporacyjnej i inwestycyjnych bez względu na to, czy oferowane są one przez bank, czy nasze spółki zależne. W zintegrowany sposób oferować będziemy więc nie tylko obsługę transakcyjną czy finansowanie, ale również emisję obligacji, strategię zabezpieczenia różnego rodzaju ryzyk oraz doradztwo przy fuzjach i przejęciach.

Czyli w zasadzie wszystko w jednym miejscu?

Tak, wierzymy, że takie podejście wspólnie z szerszą terytorialnie siecią placówek pomoże nam w osiągnięciu celu, jakim jest pozycja banku pierwszego wyboru dla średnich i dużych firm.



Ernest Pytlarczyk

GŁÓWNY EKONOMISTA BRE BANKU

Doktor nauk ekonomicznych, ma tytuł CFA (Chartered Financial Analyst). W maju 2011 roku, wraz z Marcinem Mazurkiem, zdobył nagrodę dla najlepszego analityka makroekonomicznego w konkursie Narodowego Banku Polskiego. W przeszłości pracował jako analityk rynków finansowych w Banku Handlowym, jako researcher w Instytucie Cykli Konjunkturalnych na Uniwersytecie w Hamburgu oraz w Banku Centralnym Niemiec we Frankfurcie. Jest jednym z najbardziej cenionych specjalistów na polskim rynku.

Nastroje ekonomiczne - Krynica 2012

W środowisku bankowców i makroekonomistów wizyta na Forum Ekonomicznym w Krynicy to niemal obowiązek. W tym roku dało się odczuć, że nastroje nie są nazbyt optymistyczne. Jak jednak uczy doświadczenie, klimat panujący w Krynicy jest zwykle mocno powiązany z tym panującym w gospodarce. Jakże są więc wnioski na przyszłość?

Polsce mocno nie po drodze z europejską unią bankową. Obawy dotyczą przede wszystkim odpływu kompetencji z Polski na rzecz Europejskiego Nadzoru Bankowego, pogorszenia relacji między bankami członkami a ich zagranicznymi matkami. Wprowadzenie polityki ochrony depozytów w krajach strefy euro, może prowadzić do powrotu lub co najmniej większej koncentracji grup bankowych na działalności na rynku macierzystym. Skutkiem promowanych w ramach unii bankowej działań regulatora i dostosowań grup bankowych mogłoby być ograniczenie finansowania gospodarek krajów satelitów strefy euro w tym Polski.

Krynicky pesymizm dotyczył jednak głównie perspektyw wzrostu polskiej gospodarki. Nasza prognoza wzrostu PKB na rok 2013 to 1,5 proc. W Krynicy nie miałem jednak wrażenia abym był szczególnym pesymistą. Co więcej, argumenty podnoszone choćby przez J.K. Bieleckiego o krajowym, wewnętrznym źródle spowolnienia, jego nieuchronności, czy wygasaniu projektów infrastrukturalnych były jak wyjęte z naszych analiz. Od siebie dorzucić mogę, że

mocno spadać będzie także konsumpcja, ze względu na odbudowę oszczędności w gospodarstwach domowych. W najbliższych kwartałach wzrost gospodarczy mocno obniży również inwestycje prywatne, zresztą bardziej powiązane z infrastrukturą niż się powszechnie uważa. Inwestycje te będą jednak pierwszą składową PKB, która zanotuje ożywienie. Jednak stanie się to nie wcześniej niż w połowie 2013.

Polityka fiskalna nie pozostawia złudzeń. W Krynicy zabrakło co prawda większości ministrów, w tym ministra finansów, jednak rzesza ekspertów i wice-ministrów obecna na Forum potwierdziła obawy. Zwiększenie wydatków w przyszłym roku jest wykluczone. Rząd co najwyżej pozwoli sobie na mniej rygorystyczne trzymanie się założonego wcześniej poziomu deficytu. Odniosłem także wrażenie, że jako realne tempo wzrostu w 2013 r. rząd postrzega raczej poziom 1,5 proc. niż dopiero co ogłoszone 2,2 proc., które to ostatecznie pojawiło się w dokumencie głównie ze względu na arytmetykę budżetową i strategię obniżania wydatków.

Co gorsza powtórka z 2009 roku, kiedy to wydatki rządowe i przyspieszenie projektów infrastrukturalnych znacznie dołożyło się do mizernego wzrostu, wydaje się niemożliwa. W tej sytuacji rośnie rola polityki monetarnej. Pomimo kwestii reputacyjnych związanych z niedawną podwyżką stóp, spodziewam się istotnego spadku stóp w nadchodzących miesiącach (1,25 proc. lub więcej do końca 2013). W Krynicy głośno dyskutowano także ewentualny

rozpad strefy Euro. Moje krótko i średnioterminowe prognozy nie zakładają takiego scenariusza – jestem nawet optymistą, głównie ze względu na zdecydowane działania podjęte przez Europejski Bank Centralny. W dłuższym okresie sytuacja może nie wyglądać już tak dobrze. Zaprezentowane przez panelistów w Krynicy recepty na uratowanie strefy euro, takie jak odpisanie długów państw peryferii, stosowanie się do narzuconych przez Niemcy planów oszczędności, czy też przeradzanie się Unii Monetarnej w Unię transferową, nie zmienia brutalnego faktu, że odzyskanie konkurencyjności bez możliwości płynnego ustalania kursów walut narodowych będzie procesem pogłębiającym recesję na peryferiach. Bardzo silna świadomość narodowa w poszczególnych krajach strefy nie pozwoli także na zbudowanie jej w stylu włoskim, gdzie bogata północ permanentnie płaci rachunki za biedne południe.

Jak więc będą wyglądać kolejne miesiące i na ile pesymizm ekonomistów przełoży się na realia? Głównie zależy to od tego, w jaki sposób wymienione wyżej czynniki nałożą się na siebie i czy to połączenie spotęguje negatywne dla gospodarki skutki. Dużą rolę odegrają przede wszystkim europejskie instytucje. Skuteczność ich działań może okazać się decydująca zarówno jeżeli chodzi o głębokość recesji, jak i czas jej trwania.

Zobacz więcej na:


www.brebank.pl/gielda




Michał Marczak
DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY,
DOM INWESTYCYJNY BRE BANKU SA

Makroekonomiczne scenariusze na przyszłość

Coraz wyraźniejsze spowolnienie gospodarcze w Polsce ma dla rynku akcji drugorzędne znaczenie. WIG będzie raczej reagował na kwestie związane z obligacjami krajów peryferyjnych w strefie euro i decyzje Europejskiego Banku Centralnego. Jeżeli będą one pozytywne, pozwoli to indeksom giełdowym kontynuować wzrost zapoczątkowany w czerwcu.

W kolejnych miesiącach dane makro w Polsce, jak również wyniki spółek będą pod presją coraz bardziej widocznego spowolnienia gospodarczego, zarówno w Polsce, jak również braku symptomów wychodzenia z recesji krajów strefy euro, w szczególności Niemiec. Według prognoz makroekonomiczistów BRE Banku, apogeum spowolnienia PKB w Polsce nastąpi dopiero w pierwszym kwartale 2013.

Spadające wpływy budżetowe rodzą pytania o sprzedaż akcji spółek należących do Skarbu Państwa, wysokość podatków, jak również przyszłość systemu emerytalnego. Obecnie kluczowe pozostaje jednak rozwiązanie kwestii długu

krajów peryferyjnych strefy euro. Skup obligacji przez EBC powinien uruchomić procesy, które zaczną realnie wpływać na gospodarkę i stymulować jej ożywienie. Obniży to również ryzyko w skali globalnej, co powinno skłonić inwestorów do przesunięcia części środków z obligacji do bardziej ryzykownych aktywów. Sytuacja gospodarcza w USA powoli się poprawia, co najlepiej widać na rynku nieruchomości. W przypadku negatywnych zaskoczeń w odwodzie stoi FED, z „niestandardowymi” rozwiązaniami. Listopadowe wybory prezydenckie powinny przynieść szereg obietnic, które również mogą pozytywnie wpływać na rynek akcji.

Jeżeli chodzi o poszczególne branże, to lokalne otoczenie makroekonomiczne pozostaje niekorzystne dla spółek sektora finansowego. Okres huraganowy w Stanach Zjednoczonych i lekka korekta cen ropy sprzyjają marżom rafineryjnym, co stwarza w krótkim terminie korzystne otoczenie dla spółek z sektora paliwowego. Analiza wyników po drugim kwartale daje negatywny obraz sytuacji w sektorze medialnym. Szczególne ryzyko widać jest w spółkach telewizyjnych. Sektor informatyczny oczekuje z kolei na kolejne duże

zamówienia publiczne. Portfele zamówień na bieżący i przyszły rok wskazują na stabilne perspektywy mimo spowolnienia gospodarczego.

Przy pozytywnym scenariuszu sytuacji makroekonomicznej spółki surowcowe powinny zachowywać się lepiej niż szeroki indeks. Ceny stali i rud żelaza osiągnęły poziomy, przy których moce produkcyjne wyłączają się, zwykle oznaczało to dno cyklu.

Zobacz więcej na:



www.brebank.pl/gielda

Kierunek – Chiny.

Biznes ze wsparciem BRE Banku

JOANNA ZAWADZKA

Rozwój gospodarczy w Chinach wszedł na niespotykany wcześniej poziom i stwarza dziś nieograniczone możliwości. Jak wejść na ten rynek, jak znaleźć odpowiednich partnerów? Na te pytania odpowiedzą eksperci w czasie organizowanego przez BRE Bank cyklu spotkań „Doing business with China”



Nikogo nie dziwi to, że wiele artykułów w polskich sklepach jest opatrzonych etykietką „Made in China”.

Powszechnie wiadomo, że Chiny dzięki niskim kosztom pracy wyrosły na światowego lidera w dziedzinie eksportu. Z populacją przekraczającą 1,3 miliarda ludzi stały się nie tylko najbardziej zaludnionym krajem na świecie, ale też największym producentem i drugim po Stanach Zjednoczonych importerem.

Ale już nieco mniej powszechna jest wiedza, że wraz z dokonującymi się w Chinach transformacjami, na niespotykaną wcześniej skalę rośnie tam coraz zamożniejsza klasa średnia. A ponieważ Państwo Środka przez szereg lat utrzymywało dwucyfrowe tempo wzrostu, przed upływem bieżącej dekady może zdegronizować USA z pozycji najsilniejszej go-

spodarki świata. Coraz częściej można nawet usłyszeć o chińskich firmach zainteresowanych działalnością w Europie, w tym w Polsce.

Jak „ugryźć” ten rynek?

To wszystko sprawia, że Chiny stają się coraz bardziej atrakcyjne pod względem inwestycyjnym

„Go China” to rządowy program Ministerstwa Gospodarki, którego celem jest promowanie i pomoc we współpracy z chińskim rynkiem.

i przyciągają biznes z całego świata. Są jednak rynkiem wymagającym. Azjatyckie obyczaje biznesowe różnią się od europejskich. Do tego dochodzą różnice kulturowe i językowe oraz wreszcie koniecz-

ność nawiązania odpowiednich kontaktów. Chcąc wesprzeć polskie firmy zamierzające nawiązać lub rozwinąć współpracę z partnerami z Chin, BRE Bank organizuje cykl spotkań i seminariów na ten temat. Spotkania odbywają się w ramach cyklu BRE Business Meetings. To cykl konsultacji z ekspertami BRE Banku, adresowanych do przedsiębiorstw i instytucji, w ramach których przedsiębiorcy i przedstawiciele sektora publicznego z całej Polski mają możliwość spotkania i dyskusji z fachowcami z wielu dziedzin zarządzania finansami.

W tym roku w ramach cyklu odbyły się już konsultacje z ekonomistą banku, na których prezentowane były scenariusze makro dla gospodarki polskiej i światowej oraz prognozy dla rynków finansowych. W innych terminach eksperci BRE Banku dzielili się



wiedzą m.in. na temat zarządzania płynnością finansową firmy i alternatywnych źródeł finansowania.

Spotkania pod znakiem „Go China”

Od 19 września spotkania BRE Business Meetings są organizowane pod hasłem „Doing business with China”. Cykl obejmuje sześć seminariów, w różnych miejscach Polski – miastach, w których BRE Bank ma swoje oddziały. Wpisuje się on w rządowy program „Go China”. W ramach niego Ministerstwo Gospodarki wraz z innymi agendami rządowymi zamierzają zaproponować polskim biznesmenom spójną strategię rozwoju współpracy gospodarczej z Chinami. Polskie władze chcą promować wśród krajowych firm możliwości, jakie daje aktywność na chińskim rynku. Inicjatywa ta jest odpowiedzią na słynny program „Go global”, który promuje obecność przedsiębiorców z Chin na arenie międzynarodowej.

Agenda spotkań

Do udziału w spotkaniach z cyklu „Doing business with China” BRE Bank zaprosił prelegentów zewnętrznych, m.in. z Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIIZ). Wypowiadać się będą również eksperci banku. W spotkaniach udział wezmą przedstawiciele Departamentu Finansowania Handlu, Departamentu Sprzedaży Rynków Finansowych oraz Departamentu Bankowości Transakcyjnej. W agendzie programu znajdują się tematy, takie jak np. współpraca polsko-chińska i chińsko-polska oraz co obie strony na wymianie handlowej mogą zyskać. Eksperci opowiedzą o praktycznych aspektach wymiany gospodarczej z firmami chińskimi i zwrócą uwagę na wyzwania, ale i czynniki sukcesu przy współpracy z przedsiębiorstwami Dalekiego Wschodu. Podczas spotkań będzie można osobiście

Marcin Wielondek

EKSPERT DO SPRAW RELACJI GOSPODARCZYCH Z CHINAMI

Stosunki ekonomiczne między Polską a Chinami z pewnością mogłyby być lepsze i mamy w tej sprawie dużo do zrobienia. Obecny stan relacji gospodarczych wynika w dużej mierze z różnic kulturowych między obydwojoma krajami. Chciałbym na to uczulić polskich biznesmenów, zarówno eksporterów, jak i importerów. Prowadzenie biznesu w Chinach wymaga znajomości specyfiki tego kraju, świadomości wyjątkowego podejścia do uczciwości, czy znajomości różnic między umową na papierze, a tą niepisaną. Prowadzenie działalności gospodarczej w Chinach musi też mieć charakter długofalowy, ponieważ inwestycje jednorazowe nie mają tam szans powodzenia. Tego typu wiedza nie jest u nas powszechna, więc chcę ją szerzyć wśród ludzi biznesu.

porozmawiać z ekspertami i nie tylko poszerzyć wiedzę merytoryczną, ale też nawiązać nowe kontakty.

Firmy zainteresowane udziałem w spotkaniach w ramach programu „Doing business with China” powinny się kontaktować z oddziałami BRE Banku w miastach, w których odbywają się konferencje.

Więcej informacji na temat BRE Business Meetings pod adresem http://www.brebank.pl/Aktualnosci/relacje/bre_business_meetings/



Sławomir Majman

PREZES POLSKIEJ AGENCJI INFORMACJI I INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

Program „Go China” powstał, aby zachęcić polskich przedsiębiorców do zwrócenia spojrzenia ku Chinom. Polskich inwestycji jest tam niestety wciąż niewiele. „Go China” ma polskich przedsiębiorców motywować i dostarczać wiedzy o tym, jak inwestować w Państwie Środka. Rządy obu państw zrobiły w tej sprawie wszystko, co mogły: podpisały rozmaite umowy gospodarcze, stały się partnerami strategicznymi. Teraz kolej na biznes. Pora na to, by Polska stała się priorytetowym partnerem Chińczyków w tej części Europy.



TERMINY SPOTKAŃ:

- 10 października: Szczecin
- 11 października: Poznań, Zielona Góra,
- 13 listopada: Bielsko-Biała
- 20 listopada: Warszawa, oddziały BRE Banku

Chiny są coraz atrakcyjniejsze pod względem inwestycyjnym. To największy światowy producent i drugi po USA importer towarów.

Zobacz więcej na:



www.bre.pl/bbm



Tak się składa, że polecisz ZA DARMO!

Płać kartą kredytową **World MasterCard® Miles & More Premium mBanku**, zbieraj mile premiowe i wymieniaj na nagrody - bilety lotnicze. Tylko teraz w prezencie aż **6 000 mil premiowych na start** – to nawet pół biletu.

Złóż wniosek o kartę i poznaj jej korzyści:

- Za każdy zakup mile premiowe naliczane są automatycznie
- Mile nie tracą ważności – wystarczy posiadać kartę przez 3 miesiące i dokonywać nią przynajmniej 1 zakupu miesięcznie
- 0 PLN za wydanie karty i oprocentowanie nominalne 9,9% w skali roku przy przeniesieniu karty z innego banku



Słodka recepta na sukces

MONIKA NYCZ

Krotoszyńskie przedsiębiorstwo „EWA” nie bało się nowych inwestycji, wprowadzania nowych produktów. Zaczynało od wytwarzania cukierków. Teraz może się pochwalić tym, że oprócz przysmaków produkuje także leki i suplementy diety.





Historia Przedsiębiorstwa Produkcyjno-Handlowego EWA sięga lat 50.

W 1958 roku w Sulmierzyczach na terenie byłej elektrowni ruszyła produkcja wyrobów cukierniczych. Siedem lat później uruchomiono także produkcję w zakładzie w Krotoszynie. Oba zakłady funkcjonowały w strukturze Wojewódzkiego Związku Gminnych Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” z siedzibą regionalną w Poznaniu. Zakłady działały oddzielnie, aż do 1971 roku, kiedy podjęto decyzję o stworzeniu wspólnego zarządu. Z ich taśm produkcyjnych schodziły najróżniejsze słodkie wyroby: galaretki, irysy, toffi, lizaki, cukierki twarde i nadziewane. Wśród nich produkt o nazwie Kanoldy, którego korzenie sięgają do przedwojennej tradycji produkcji mlecznych karmelków twardych na terenie Wielkopolski, wytwarzanych w Lesznie przez wytwórnię należącą do Braci Kanold. Kanoldy są „chlubą” EWY, a ich nazwa została zarejestrowana w Urzędzie Patentowym RP w roku 2002.

– Przedsiębiorstwo EWA nie skupiło się wyłącznie na wytwarzaniu produktów cukierniczych.

W roku 1987 pojawiła się możliwość wykorzystania technologii cukierniczej do wytwarzania produktów leczniczych. Z inicjatywy ówczesnego dyrektora naczelnego nawiązano współpracę z wiodącą na polskim rynku leków firmą farmaceutyczną. Dzięki tej inicjatywie EWA rozpoczęła nowy rozdział w produkcji – wytwarzanie produktów leczniczych w formie pastylek do ssania – mówi Prezes Jan Pytlewski.

Z linii produkcyjnych przedsiębiorstwa zaczęło schodzić coraz więcej produktów leczniczych – pastylek, najpierw w postaci „irysów” pakowanych w kartonik lub w „tabliczkę”, a z czasem pastylki przyjęły formę karmelków twardych pakowanych w blistry.

Kilka lat później EWA postanowiła rozszerzyć swoją działalność i zaistnieć na bardzo dynamicznie rozwijającym się rynku suplementów diety. – Dzięki posiadanemu doświadczeniu w wytwarzaniu produktów leczniczych Spółka zaczęła przyciągać

W ramach dz.4.3 PO IG przedsiębiorcy mogą ubiegać się o dotacje na inwestycje polegające na wdrożeniu nowych technologii. Wartość inwestycji firmy EWA to ok. 9,5 mln zł, z czego wydatki kwalifikowane wynoszą 8,37 mln zł.

uwagę firm farmaceutycznych zainteresowanych wytwarzaniem suplementów diety w formie karmelków twardych – opowiada Prezes. Obecnie Spółka współpracuje w tym zakresie z wieloma liczącymi się na rynku firmami farmaceutycznymi.

Od 2006 roku cała produkcja firmy EWA zarówno słodczy, produktów leczniczych, jak i suplementów diety odbywa się wyłącznie w Krotoszynie przy ulicy Zamkowy Folwark 9. Na terenie zajmują-

cym około 4 ha znajdują się: siedziba Spółki oraz dwa nowoczesne wydziały produkcyjne, spełniające wymagania jakościowe GMP oraz ISO 22000

W chwili obecnej priorytetem jest usługowa produkcja farmaceutyczna. Aby sprostać temu wyzwaniu Spółka musi inwestować w nowoczesne urządzenia, technologie i laboratoria.

Firma stara się także od kilku lat rozwijać intensywnie produkcję słodczy.

Konsekwentnie wprowadza nowe produkty i opakowania, jednocześnie rewitalizuje wzory graficzne istniejących opakowań jednostkowych i zbiorczych.

– Zarząd rozważa również możliwość nawiązania współpracy z właścicielami „marek własnych” w Polsce i za granicą.

Nie należy wykluczać sytuacji – mówi Prezes Spółki – że jakkolwiek większa produkcja eksportowa będzie możliwa tylko pod „marką własną” europejskich sieci handlowych.



Obecnie w firmie zatrudnienie znajduje ok. 200 osób, co stawia Spółkę w gronie dużych pracodawców w Krotoszynie.

W ubiegłym roku EWA postanowiła starać się o dofinansowanie z funduszy unijnych. W ramach dz.4.3 PO IG przedsiębiorcy mogą ubiegać się o dotacje na inwestycje polegające na wdrożeniu nowych technologii. Wartość inwestycji firmy EWA to ok. 9,5 mln zł, z czego wydatki kwalifikowane wynoszą 8,37 mln zł. Firma mogła ubiegać się o premię technologiczną na spłatę części kapitału udzielonego kredytu w kwocie max 4 mln zł. Prezes Jan Pytlewski staranie o dofinansowanie wspomina jako walkę z czasem. – Mieliśmy go bardzo mało z powodu zmian przepisów związanych z kredytem technologicznym. W wyniku nowelizacji ustawy w maju 2011 r. nastąpiły kluczowe zmiany zarówno jeśli chodzi o kwalifikowanie kosztów, jak i zasad dofinansowania. Dzięki temu EWA (średnia firma realizująca inwestycje w woj. wielkopolskim), mogła aplikować o 50% dofinansowania liczonego od kosztów kwalifikowanych inwestycji, a nie jak było wcześniej od kwoty kredytu technologicznego. Postanowiliśmy wykorzystać szansę i aplikować o wsparcie w ramach rundy czerwcowej w 2011 roku. Okazało się, że mieliśmy tylko trzy dni na znalezienie banku, który zaakceptuje nasz biznesplan i zaproponuje nam najlepsze rozwiązanie – mówi Prezes i dodaje, że współpraca z BRE Bankiem okazała się strzałem w dziesiątkę. – Ten bank zaproponował najlepsze warunki i za jego

pośrednictwem została przekazana na czas dokumentacja aplikacyjna do BGK. Przez wszystkie etapy oczekiwania na decyzję przyznania promisy premii technologicznej i docelowo podpisania umowy o dofinansowanie, BRE Bank był w stałym kontakcie ze Spółką i na bieżąco przekazywał nam informacje – wspomina Prezes.

– Po uruchomieniu kredytu technologicznego, do montażu finansowego włączyliśmy jeszcze środki z linii EBI, dzięki temu kredyt w wysokości 5,6 mln zł został nimi objęty w ok. 11% (600,7 tys. zł), co dało nam dodatkowe oszczędności.

EWA planuje zakończenie inwestycji do 31.12.2012 roku. Dzięki niej Spółka wprowadzi na rynek znacząco ulepszony produkt, co pozwoli na zwiększenie skali produkcji i osiągnięcie założonego celu inwestycji.

Wyzwanie »
finansowanie rozwoju technologicznego firmy

Rozwiązanie »
kredyt technologiczny dz.4.3 PO IG w BRE Banku

Efekt »
implementacja autorskiej technologii produkcyjnej

Ewa Bojańczyk
WICEDYREKTOR BIURA DS. UNII EUROPEJSKIEJ

Cieszy to, że przedsiębiorcy z sektora MSP podejmują wyzwanie i starają się o uzyskanie dofinansowania w ramach kredytu technologicznego. Wbrew pozorom to najprostsze i najłatwiejsze źródło pozyskania funduszy. Zwłaszcza że przy kredytach technologicznych bank kredytujący, który ma dodatkowo linię EBI, może w montażu finansowym zaproponować klientowi bardzo korzystne warunki.

Kredyt technologiczny to dobre rozwiązanie dla firmy, która potrafi prawidłowo udokumentować nową technologię (stosowaną na świecie nie dłużej niż pięć lat) i jest w stanie wykazać, że przez jej wdrożenie wprowadzi nowy lub ulepszony wyrób, proces czy usługę. Przy czym, kluczowe jest to, żeby wniosek nie opierał się na zakupie nowoczesnej maszyny czy sprzętu. To najczęściej popełniany błąd przez przedsiębiorców. Wymagane jest bowiem wyjście od samej technologii i np. znalezienie najbardziej kluczowych elementów w procesie technologicznym, tego co stwarza największe problemy i opracowanie sposobów na udoskonalenie procesu przygotowania wyrobu, procesu, usługi. Wszystko po to, żeby produkcja przebiegała bardziej efektywnie, a w rezultacie otrzymać rozwiązanie nowe lub znacząco ulepszone.







Związek ma ustawowo zagwarantowany udział w tworzeniu prawa.

I skutecznie z tego prawa korzysta. Jednym z głośniejszych sukcesów PZPK w tej dziedzinie było doprowadzenie do ustalenia w 2006 r. zerowej akcyzy na kosmetyki. Nim do tego doszło, związek przy wsparciu Lewiatana przez cztery lata prowadził głośną i docenianą przez ekspertów akcję lobbującą „Polskie kosmetyki bez akcyzy”. Aktywnie uczestniczył również w pracach nad ustawą o kosmetykach, która wdrożyła do krajowego systemu prawnego zapisy unijnej dyrektywy. Później ustawa ta zyskała miano jednego z najlepiej napisanych aktów w polskim prawie. PZPK stara się cały czas trzymać rękę na pulsie również na poziomie UE, dzięki kontaktom z polskimi przedstawicielami w Brukseli, oraz członkostwu w Cosmetics Europe.

Oprócz reprezentowania swoich członków w walce o lepsze dla nich prawo, związek prowadzi działalność edukacyjną.

Uczy przedsiębiorców, jak dostosować się do nowych przepisów i wymagań rynku, by coraz skuteczniej rozwijać kosmetyczny biznes. Z drugiej strony, PZPK z misją edukacyjną stara się docierać do całego społeczeństwa. Jednym ze sposobów na to jest prowadzenie portalu kosmopedia.pl. Na jego stronach eksperci, zarówno ci związani z PZPK, jak i niezależni, starają się walczyć z mitami na temat tego, co można znaleźć w kosmetykach. W Polsce sporo dyskutuje się, które substancje mogą wywołać alergię lub budzą wątpliwości innego rodzaju. Celem Związku jest propagowanie wszystkich „za” i „przeciw” w oparciu o merytoryczną wiedzę. Chodzi o to, by konsumenci nie dali się łatwo zwieść niepotwierdzonym informacjom, czy nierzetelnym testom, na które można natknąć się w mediach.

Działalność związku polega również na organizowaniu seminariów i debat. Tematy bywają różne, zawsze interesujące dla przedstawicieli branży kosmetycznej: innowacyjność, nowe technologie, badania. Aktywność zakrojona na

szeroką skalę pozwala PZPK cały czas się rozwijać. To wszystko we współpracy z BRE.

– Jesteśmy z BRE Bankiem od samego początku i jest nam z tym dobrze – mówi Blanka Chmurzyńska-Brown. – Usługi banku zostały nam polecane. Pozytywna ocena pochodziła prawdopodobnie od jednego z naszych członków lub Lewiatana. Dyrektor generalna PZPK wyjaśnia, że w jej doświadczeniach we współpracy z BRE trudno doszukiwać się dramatycznych zrywów czy punktów zwrotnych. – I o to właśnie chodzi. Relacja z bankiem powinna być spokojna, ukierunkowana na rozwój. W mojej ocenie, firmy jako klienci banków liczą właśnie na to, by współpraca była stabilna, by po drugiej stronie znajdował się partner, któremu można w pełni zaufać – podsumowuje.

Wyjaśnia, że współpraca z BRE z roku na rok rozwija się.

– Ze względu na nasz rozwój przybywa nam funduszy, obroty rosną. Tak naprawdę korzystamy z bardzo prostych i standardowych rozwiązań. Bank przyjmuje składki członkowskie, obsługuje nasze płatności. Wszystko zawsze przebiega płynnie. Jeżeli chcemy założyć nowe konto, czy dodać do niego karty, reakcja na wszelkie prośby jest szybka. Zawsze, kiedy życie przynosi nowe potrzeby w dziedzinie finansów, kontaktujemy się z naszym opiekunem w BRE Banku i otrzymujemy bezpośrednią pomoc bądź instrukcję, jak postępować – wyjaśnia Blanka Chmurzyńska-Brown.

Zaznacza, że BRE jest jedynym bankiem, z którego usług korzysta związek. Co więcej, również wielu członków PZPK zostało klientami BRE. – Zaprośiliśmy przedstawicieli BRE Banku na obchody dziesiątej rocznicy naszego istnienia. Liczymy, że będzie to dobra okazja, by wspólnie świętować lata udanej współpracy – podsumowuje dyrektor generalna PZPK.



Marcin Malczak

OPIEKUN KLIENTA, BRE BANK W WARSZAWIE

Nasza długoletnia współpraca z Polskim Związkiem Przemysłu Kosmetycznego opiera się głównie na sprawnej obsłudze bieżącej. PZPK wykorzystuje m.in. naszą aplikację internetową i za jej pośrednictwem obsługuje płatności masowe czy przelewy zagraniczne. Związek nie należy do grona klientów oczekujących od banku szerokiego wachlarza usług. Przy tej specyfice współpracy procentuje głównie solidność i stabilna partnerska relacja z klientem.

Wyzwanie »
elastyczne rozwiązania dopasowane do dynamicznie zmieniających się potrzeb

Rozwiązanie »
kompleksowa, indywidualna obsługa BRE Banku

Efekt »
intuicyjne i optymalne korzystanie z usług bankowych

W mojej ocenie, firmy jako klienci banków liczą właśnie na to, by współpraca była stabilna, by po drugiej stronie znajdował się partner, któremu można w pełni zaufać.

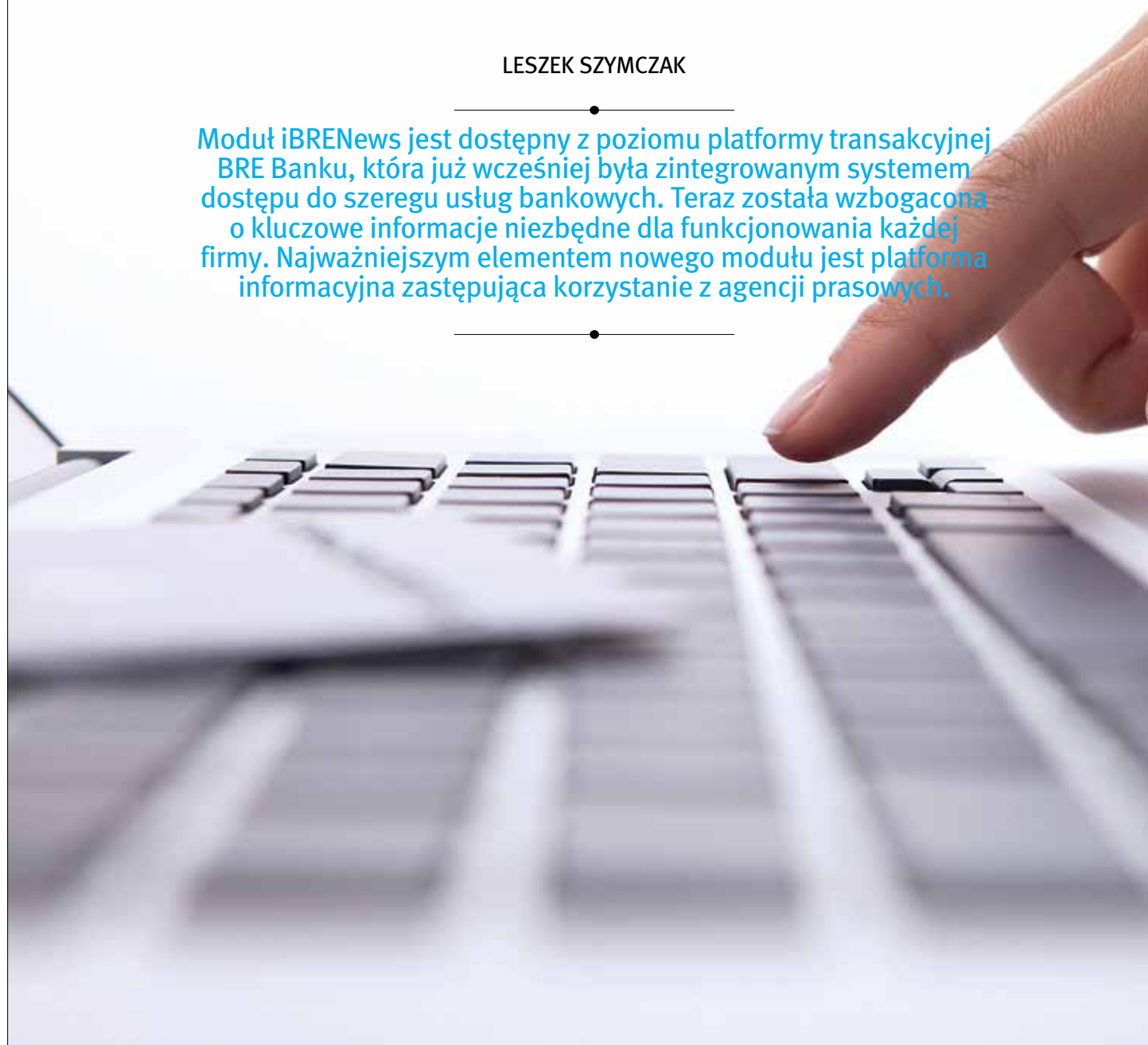
Polski Związek Przemysłu Kosmetycznego skupia w swojej organizacji około 80 firm, które działają w branży kosmetycznej. Są wśród nich producenci i dystrybutorzy kosmetyków z całej Polski, ale także laboratoria, firmy doradcze i ośrodki dydaktyczne.



iBRENNews – nowość w bankowości internetowej

LESZEK SZYMCZAK

Moduł iBRENNews jest dostępny z poziomu platformy transakcyjnej BRE Banku, która już wcześniej była zintegrowanym systemem dostępu do szeregu usług bankowych. Teraz została wzbogacona o kluczowe informacje niezbędne dla funkcjonowania każdej firmy. Najważniejszym elementem nowego modułu jest platforma informacyjna zastępująca korzystanie z agencji prasowych.



Unikalny dostęp do informacji gospodarczych otrzymali klienci korporacyjni BRE Banku. iBRENews to znacznie więcej niż portal internetowy, daje on przedsiębiorcom nie-dostępne dotychczas możliwości.

Newsy nie tylko gospodarcze

Na początek klienci BRE otrzymali dostęp do informacji z trzech źródeł. Polska Agencja Prasowa gwarantuje najświeższe newsy nie tylko gospodarcze, ale i z kraju, ze świata czy ze sportu. Kluczowym segmentem są tu informacje biznesowe, ale osoba zainteresowana aktualnościami z innych dziedzin również znajdzie coś dla siebie. Drugim źródłem informacji w iBRE-News jest Notoria, dzięki której klienci otrzymują dostęp do notowań na wielu rynkach w czasie rzeczywistym. – W prosty sposób sprawdzimy nie tylko notowania spółek z Giełdy Papierów Wartościowych, ale i giełd z całego świata, a do tego surowców i walut – mówi Aleksander Gawroński, dyrektor biura bankowości elektronicznej BRE Banku, odpowiedzialny za wdrożenie projektu iBRENews. – Przy czym dostępne są nie tylko notowania walut z rynku forex, ale i bieżące kursy w kantorach – dodaje Gawroński. Wrażenie na użytkownikach robi interaktywna mapa pokazująca zachowanie światowych indeksów giełdowych. Wyróżnia ona aktywne i nieaktywne indeksy wraz z dokładnym czasem i poziomem notowań.

Ostatnie źródło wiadomości na platformie iBRE-News to Infor gwarantujący dostęp do stale aktualizowanej bazy zmian w prawie i podatkach. To nieocenione narzędzie dla księgowych, dyrektorów finansowych czy specjalistów z działów kadr i wynagrodzeń. Dodatkowo platforma oferuje kilka innych użytecznych funkcji, takich jak baza PKD (Polska Klasyfikacja Działalności) oraz terminarz płatności dla przedsiębiorstw, przypominający o konieczności zapłacenia składek ZUS czy podatku.

iBRENews oferuje pełną konfigurowalność działania. Użytkownik może sobie zdefiniować filtry wiadomości, dzięki czemu uzyska tylko informacje rzeczywiście go interesujące. Możemy więc ustawić sobie filtry tak, by otrzymywać tylko wiadomości giełdowe lub krajowe wydarzenia lub też komunikaty dotyczące dywidend w spółkach. Takich filtrów może być wiele, co daje praktycznie nieograniczone możliwości jeśli chodzi o korzystanie z bazy informacji iBRENews. Taka konfigurowalność występuje też w sekcji dotyczącej notowań giełdowych.

Z jednej strony można wyselekcjonować spółki, indeksy czy surowce, które najbardziej nas interesują, z drugiej zaś występuje dowolność analizowania danych historycznych.

Zabieganych zainteresuje zapewne możliwość otrzymania podsumowania dnia w formie newslettera na skrzynkę e-mail. Są to wyselekcjonowane najważniejsze informacje z danej dziedziny. Dzięki takiej opcji nawet w dniach gdy nie mamy dostępu do platformy iBRE, można w prosty sposób zapoznać się z najważniejszymi informacjami. Trudno wyobrazić sobie bazę danych i informacji bez dobrej wyszukiwarki. Takowa występuje oczywiście w iBRENews. Można przeszukiwać całą bazę bądź poszczególne działy, nakładać na wyniki wyszukiwania najróżniejsze filtry, łączyć je i konfigurować.

Darmowa próbka dla klientów

Wydawać by się mogło, że tak kompleksowa usługa informacyjna musi dużo kosztować, ale nic bardziej mylnego. Miesięczna opłata za dostęp do iBRENews dla całej firmy, bez względu na liczbę użytkowników, to wydatek 30 złotych. To średnio dziesięciokrotnie taniej niż inne istniejące już rozwiązania, a to niejedyna przewaga nad terminalami informacyjnymi innych firm czy agencji. Nie mniej ważne jest bowiem szerokie spektrum dostępu do informacji – Wykupu-

Jest to znaczne zawężenie grupy użytkowników do osób mających dostęp do finansów firm. Ale Aleksander Gawroński deklaruje, że w planach jest takie przebudowanie modułu iBRENews, by dostęp do niego uzyskało szersze grono pracowników. Planowane jest wdrożenie możliwości konfigurowania uprawnień dostępu dla poszczególnych użytkowników. Dzięki temu można będzie tak ustawiać prawa dostępu do poszczególnych modułów iBRE, że każdy użytkownik otrzyma wgląd tylko w to, w co rzeczywiście powinien.

Planowana jest też większa interakcja klientów z bankiem, a nawet pomiędzy poszczególnymi klientami. W planach jest m.in. wdrożenie elementów social media, blogów eksperckich oraz umożliwienie klientom poszukiwania partnerów biznesowych wśród innych użytkowników serwisu, a w efekcie przekształcenie iBRENews w swego rodzaju platformę B2B. Trwają też prace nad dodaniem kolejnych dostawców treści, w planach są m.in. „Dziennik Gazeta Prawna” i „Puls Biznesu”. Plany rozwoju iBRE-News obejmują także m.in. dodanie funkcji e-learningu – Platforma iBRENews została zaprojektowana, by trafić w potrzeby nie tylko korporacji, ale małych i średnich przedsiębiorstw oraz jednostek sektora publicznego. Jej bogac-

iBRENews to unikalna usługa, która zapewnia stały dostęp do aktualnych informacji. Giełda, wydarzenia czy kursy walut dostępne na platformie mogą być przefiltrowane w dowolny, wybrany przez użytkownika, sposób. Dodatkową zaletą iBRENews jest interaktywna mapa pokazująca zachowanie światowych indeksów giełdowych.

jąc usługę iBRENews, klient ma dostęp zarówno do notowań z wielu rynków całego świata, wiadomości agencyjnych z pierwszej ręki, jak i bazy wiedzy o podatkach i prawie – zwraca uwagę Aleksander Gawroński. Aby klienci poznali wysoką użyteczność modułu iBRENews BRE Bank oferuje go przez trzy miesiące za darmo. – Wierzmy, że bogactwo funkcjonalności iBRENews przekona ich do wykupienia usługi po zakończeniu darmowego okresu próbnego – przekonuje Aleksander Gawroński.

Na razie dostęp do modułu iBRENews mają w firmach osoby korzystające z pełnego dostępu do serwisu transakcyjnego.

two treści i możliwości konfiguracji pozwalają na dostosowanie do każdego rodzaju klienta – mówi Aleksander Gawroński. – Wdrożenie tego rodzaju rozwiązania to całkowicie nowe podejście do bankowości internetowej dla firm, co stawia klientów BRE Banku w uprzywilejowanej pozycji w stosunku do korzystających z usług innych banków – dodaje Gawroński.

Zobacz więcej na:

 www.brebank.pl/ibrenews



Jak ujarzmić stopę procentową?

JOANNA BIAŁOWICZ

Choć wydaje się to być niemożliwe, istnieje sposób, żeby kontrolować oprocentowanie zaciągniętego kredytu. Jak to zrobić? Jak kredytobiorcy mogą odzyskać rzeczoną kontrolę nad finansami? Odpowiedzią jest IRS.

Polskie firmy przyzwyczajone są do tego, że finansując swoją działalność sięgają po kredyty oprocentowane stopą zmienną, uzależnioną od stawki WIBOR (Warsaw Interbank Offered Rate). Określa

ona wysokość odsetek, które banki płacą sobie nawzajem za pożyczki pieniężne.

Ponieważ poziom stóp na rynku międzybankowym jest niejako uzależniony od decyzji Rady

Polityki Pieniężnej w kwestii stóp banku centralnego, koszty finansowania firm w dłuższej perspektywie czasowej są bardzo trudne do przewidzenia. Tymczasem obecna sytuacja na

rynku stwarza świetną okazję, by wyeliminować ten problem i zabezpieczyć się przed ryzykiem stopy procentowej. Jednocześnie możliwe jest natychmiastowe obniżenie kosztów finansowania przedsiębiorstwa. W jaki sposób? Przy wykorzystaniu transakcji wymiany stóp procentowych – IRS. Dzięki niej możemy zamienić wynikające z WIBOR-u zmienne oprocentowanie obsługiwanego kredytu na odsetki stałe. Dostępne na rynku stałe oprocentowanie kredytów złotych jest obecnie znacząco niższe, niż oprocentowanie

zmienne wyznaczane na bazie stawki WIBOR. Na początku września różnica ta wynosiła ok. 20-40 punktów bazowych w przypadku kredytów dwu-, trzyletnich, do blisko 50 punktów w przypadku kredytów pięcioletnich.

Te różnice w dostępnym oprocentowaniu biorą się stąd, że uczestnicy rynku stopy

IRS, czyli Interest Rate Swap, to kontrakt terminowy, polegający na wymianie płatności odsetkowych. Działa w obie strony – przy jego użyciu można zarówno wymieniać oprocentowanie zmienne na stałe, jak i odwrotnie.

procentowej oczekują, iż RPP w perspektywie najbliższych 12 miesięcy obniży stopy na dużą skalę – w sumie nawet o około 125 punktów bazowych (1,25%). Zawierając umowę IRS w tych warunkach, kredytobiorca z jednej strony zabezpiecza się przed ewentualnym wzrostem stawki WIBOR, a z drugiej obniża wysokość płaconych obecnie odsetek. W ten sposób już dzisiaj może skorzystać na tym, że rynek spodziewa się obniżek stóp, niezależnie od tego, czy do nich faktycznie dojdzie.

A co, jeśli sytuacja się odwróci i oprocentowanie zmienne spadnie poniżej stałego? Wówczas przedsiębiorca, który zawarł wcześniej IRS, nie może się wycofać. Nadal płaci

odsetki ustalone w umowie z bankiem, a kolejna okazja stwarzana przez rynek pozostaje niewykorzystana. Jednak dla firm liczy się nie to, by zawsze płacić najniższe dostępne oprocento-

wanie. Istotna jest przede wszystkim możliwość przewidywania z góry, ile wyniosą odsetki w danym okresie. To umożliwia zamrożenie na dłuższy czas kosztów finansowania i precyzyjne zaplanowanie przepływów pieniężnych.

Najczęściej eksperci przyjmują, że zawarcie IRS zaczyna się opłacać w przypadku kredytów o wysokości co najmniej 1 mln zł. Jednak im większa wartość zobowiązania kredytowego, tym wyższe potencjalne korzyści z zabezpieczenia ryzyka stopy procentowej.

Przyjrzyjmy się teraz, na czym dokładnie polega mechanizm IRS, czyli Interest Rate Swap. Jest on kontraktem terminowym, polegającym na wymianie płatności odsetko-

wych. Działa w obie strony – przy jego użyciu można zarówno wymieniać oprocentowanie zmienne na stałe, jak i odwrotnie. Strony umowy w dniach, kiedy wypada spłata kolejnych rat, wypłacają sobie nawzajem odsetki od określonej w umowie IRS kwoty, naliczane według dwóch różnych stóp procentowych. W praktyce wygląda to tak, że oblicza się, ile wynoszą odsetki z tytułu oprocentowania stałego, ile zmiennego, a różnica netto między tymi kwotami wędruje na konto tego podmiotu, który w danym momencie na IRS zyskuje. Umową wymiany stóp można objąć tylko część kredytu. Nigdy jednak jej zawarcie nie zmienia warunków kredytowania, np. marży.

Zalóżmy dla przykładu, że spółka X na mocy umowy wymiany stóp procentowych

placi bankowi stałe oprocentowanie wynoszące 4,5%, a trzymiesięczna stopa WIBOR wynosi 5,25%. W okresach, kiedy WIBOR utrzymuje się na tym samym poziomie, spółka osiąga dodatnie przepływy pieniężne, wynoszące 0,75 proc. wartości kredytu w stosunku rocznym. Ale w przypadku, gdy trzymiesięczna stopa WIBOR spadnie do poziomu 4,25%, transakcja IRS będzie generowała z punktu widzenia spółki ujemne przepływy, wynoszące 0,25% rocznie. W efekcie firma X będzie się efektywnie finansowała po wynikającej z warunków IRS stawce 4,50% (plus marża kredytowa), mimo że stawka rynkowa 3M WIBOR spadła poniżej tego poziomu.

Podsumowując – firma, która zawiera umowę wymiany stóp procentowych, by w ten sposób zabezpieczyć kredyt, po rozliczeniu wszystkich przepływów pieniężnych, w praktyce spłaca „netto” to samo zobowiązanie, tylko że oprocentowane inną stopą procentową.



Marcin Jóźwiak,

WYDZIAŁ INSTRUMENTÓW STRUKTURYZOWANYCH, DEPARTAMENT
SPRZEDAŻY RYNKÓW FINANSOWYCH BRE BANKU

Najważniejszą korzyścią zamiany oprocentowania kredytu ze zmiennego na stałe jest to, że operacja ta pozwala wyeliminować niepewność przyszłej stopy procentowej. Fakt, że obecnie bardzo trudno przewidzieć na jakim poziomie będą stopy za dwa-trzy lata, stanowi jeden z istotnych czynników ryzyka dla przedsiębiorców. Utrudnia to życie przede wszystkim tym firmom, dla których obsługa kredytów inwestycyjnych stanowi istotną część kosztów. Proszę pamiętać, że bank za podpisanie kontraktu IRS nie pobiera żadnych prowizji. A zapisy umowy, w tym okres jej obowiązywania, można kształtować elastycznie w zależności od potrzeb klienta.

Zobacz więcej na:



www.brebank.pl/stopa





Za bilety lotnicze płać kartą

KATARZYNA TURMIŃSKA
EKSPERT W BRE PRIVATE BANKING & WEALTH MANAGEMENT

Polacy uważają transport lotniczy za najbardziej komfortowy i najbezpieczniejszy sposób podróżowania na długich trasach. Blisko połowa kupuje bilety lotnicze, płacąc kartą lub przelewem. Klienci detalu BRE Banku, wybierając ten pierwszy sposób, mogą dodatkowo zbierać punkty w programie Miles & More, a następnie wymieniać je na bezpłatne bilety lotnicze.

Blisko dwie trzecie osób przebadanych na zlecenie mBanku i MultiBanku przez Instytut Homo Homini przyznaje, że przynajmniej raz w życiu podróżowało samolotem. Ponad 33 proc. z nich lata regularnie, kilka razy w roku, najczęściej podróżując po Europie. Jak wynika z badania, gdybyśmy mogli otrzymać bilet lotniczy do dowolnej europejskiej stolicy zupełnie za darmo, najchętniej wybralibyśmy się na weekend do Paryża. Stolicę Francji wskazało aż 27 proc. respondentów.

Wysoko znalazł się także Madryt (blisko 18 proc. wskazań) oraz Rzym (17 proc.). Najczęściej za bilety lotnicze płacimy kartą w Internecie (30 proc. odpowiedzi) oraz przelewem (17,5 proc.). Na uwagę zasługuje jednak fakt, że 40 proc. badanych twierdzi, że bilety lotnicze kupuje za gotówkę – przez to traci dodatkowe korzyści, możliwe do uzyskania dzięki posługiwaniu się plastiką.

– Przykładem benefitu wynikającego z korzystania z płatności bezgotówkowych

jest powiązanie programu Miles & More (największy w Europie program lojalnościowy pozwalający gromadzić mile i wymieniać je na nagrody), z bankowymi kartami kredytowymi wprowadzonymi właśnie do oferty detalu BRE, w tym również BRE Private Bankingu – mówi Joanna Materka, naczelnik Wydziału Kart Kredytowych mBanku i MultiBanku. – Dzięki temu, mile zbierać można nie tylko kupując bilety, ale także dokonując codziennych zakupów kartą kredytową w dowolnym miejscu. Aktywni

użytkownicy plastiku w ten sposób w ciągu roku mogą zbierać na bezpłatny lot do dowolnego miejsca w Europie (symulacja w ramce) – dodaje Joanna Materka.

Punkty w programie, nazywane milą, można zbierać na kilka sposobów:

- płacąc kartą kredytową połączoną z programem Miles & More za zakupy,
- korzystając z usług oferowanych przez partnerów programu (ponad 46 przewoźników oraz ok. 220 partnerów),
- wymieniając punkty zdobyte w innych programach, np. PAYBACK czy Klub Konesera sieci Alma.

Warto zwracać także uwagę na czasowe promocje, które pozwalają na zdobycie dodatkowych mil, np. podwojenie punktów zebranych za transakcje kartą za granicą lub płacenie plastikiem w sieci.

W badaniu, zleconym przez mBank i MultiBank, ankietarzy pytali również o popularność programów lojalnościowych.

Okazuje się, że obecnie korzysta z nich jedna trzecia Polaków. Bezapelacyjnie królują te oferowane przez sieci sklepów – otrzymały aż 47,5 proc. wskazań. Kolejne miejsca, odpowiednio z wynikiem 23 proc. oraz 12,6 proc. zajęły programy lojalnościowe proponowane przez pojedyncze sklepy oraz banki. Na czwartym miejscu znalazły się natomiast oferty linii lotniczych (10 proc.). Najmniejszym zainteresowaniem cieszą się natomiast programy lojalnościowe stacji benzynowych, z których korzysta tylko 6 proc. respondentów (korzystających przynajmniej z jednego programu lojalnościowego).

Kalkulator mil:

Bilet do Wiednia „Okazje milowe”=	10 000 mil
mile premiowe za zakupy kartą:	2880
mile premiowe na start:	4000
mile premiowe z promocji:	3500
Łącznie:	10 380 mil

Bilet do Rzymu =	30 000 mil
mile premiowe za zakupy kartą:	17 200
mile premiowe na start:	6000
mile premiowe z promocji:	6250
premia roczna:	1000
Łącznie:	30 450 mil

Detal BRE (mBank, MultiBank oraz BRE Private Banking & Wealth Management) w sierpniu br. wprowadził do oferty dwa rodzaje karty Miles & More:

Karta MC Miles & More Premium

- Limit na karcie: od 10 do 200 tys. zł
- Przelicznik mil: 3 PLN = 1 mila,
- Mile powitalne od banku (dla każdej nowej karty) – 6 tys. mil – to nawet pół biletu (już 10 tys. mil pozwala na przelot do krajów europejskich – patrz kalkulator)
- Oprocentowanie: 19%

Karta MC Miles & More

- Limit na karcie: od 3 do 100 tys. zł
- Przelicznik mil: 5 PLN = 1 mila,
- Mile powitalne od banku: 4 tys. mil
- Oprocentowanie: 21%

33%

tyle osób, spośród respondentów przebadanych przez Homo Homini, lata regularnie kilka razy w roku.

Zobacz więcej na:

www.mbank.pl/mile



Zyskać dzięki funduszom



ARTUR ZAKRZEWSKI

PORTFOLIO MANAGER BRE WEALTH MANAGEMENT

Aktualna sytuacja rynkowa sprawia, że inwestorzy poszukują rozwiązań, które pozwolą zdywersyfikować portfel. Coraz większą popularnością cieszą się fundusze zagraniczne. Z roku na rok rośnie liczba inwestorów, którzy włączają je do swoich portfeli i liczba instytucji finansowych, które włączają fundusze zagraniczne do swojej oferty.

Inwestycje w fundusze zagraniczne to doskonale rozwiązanie dla inwestorów chcących uczestniczyć w zyskach wypracowanych przez rynki Starego Kontynentu, rynki Dalekiego Wschodu, czy też rynek amerykański. Dodatkowo warto podkreślić, że coraz więcej funduszy na polskim rynku dostępnych jest w formie jednostek PLN-hedged, oferu-

jących wynik w rodzimej walucie, unikając ryzyka kursowego. Dzięki temu inwestorzy uzyskują dostęp do bardzo płynnych i rozwiniętych zagranicznych rynków obligacji, gdzie pomimo niskich stóp procentowych, w pewnych segmentach jak obligacje high yield czy obligacje rynków wschodzących, nadal można znaleźć inwestycje oferujące stopy zwrotu zbliżone co najmniej do 10% w skali roku.

Rosnącą popularność funduszy zagranicznych można tłumaczyć chęcią lepszej dywersyfikacji portfela, ale też coraz większą globalizacją na rynku finansów. Klienci bankowości prywatnej BRE Banku mogą oczekiwać doradztwa w zakresie doboru odpowiednich funduszy właściwie z całego świata. Naszym zadaniem jest wskazanie rozwiązań dopasowanych do oczekiwań klientów i wyszu-

kanie takich funduszy, które będą zgodne z ich profilami inwestycyjnymi. Wybór właściwej strategii dłużnej w odpowiednim momencie rynkowym, może zaowocować wyższymi stopami zwrotu niż z funduszy krajowych, lokujących głównie w obligacje skarbowe.

Warto również zwrócić uwagę iż większe spektrum instrumentów finansowych oraz rynkowa wycena ryzyka kredytowego na rozwiniętych rynkach długu, oferuje inwestorowi większą przejrzystość inwestycji oraz bezpieczeństwo powierzonych środków. Rynkowa wycena obligacji korporacyjnych emitentów o niskiej wiarygodności kredytowej uwzględnia w znacznym stopniu ryzyko bankructwa emitenta. Tymczasem na rynku krajowym, papiery korporacyjne często w portfelach funduszy wyceniane są liniowo, ze względu na brak rynku wtórnego, co oznacza nagłą i znaczną stratę dla posiadacza jednostek, gdy emitent znajdzie się na progu upadłości. Oczywiście wyceny jednostek dłużnych funduszy zagranicznych o podwyższonym profilu ryzyka, charakteryzują się przez to większą zmiennością, ale przypadki zawieszenia umorzeń czy jednorazowych odpisów wartości obligacji o kilkadziesiąt procent w portfelach zagranicznych funduszy w praktyce się nie zdarzają.

Fundusze zagraniczne w ostatnich miesiącach przyniosły inwestorom znaczne stopy zwrotu. Według danych na koniec lipca 2012 r., dwucyfrowe stopy zwrotu w dolarze przyniosły strategię skoncentrowaną na obligacjach z rynków wschodzących, emitowanych w dolarze lub euro (hard currency bonds). Doskonale radziły sobie także fundusze obligacji high yield (7-10% zysku od początku roku) oraz fundusze obligacji korporacyjnych (5-8% od początku roku), emitowanych przez firmy o wysokiej wiarygodności kredytowej. Nieco gorzej zachowywały się fundusze obligacji

Naszym zadaniem jest wskazanie rozwiązań dopasowanych do oczekiwań klientów i wyszukanie takich funduszy, które będą zgodne z ich profilami inwestycyjnymi.

rynków wschodzących, ale emitowanych w walutach lokalnych (tureckiej lirze, polskim złotym czy indonezyjskiej rupii). Jednak wydaje się, że właśnie ta klasa aktywów ma największy potencjał w trakcie najbliższych 12 miesięcy, zważywszy na skalę osłabienia walut z rynków wschodzących na przestrzeni ostatniego półrocza.

Dodatkowo warto podkreślić aspekt podatkowy inwestycji w fundusze zagraniczne – jest od nich pobierany 19-procentowy podatek od zysków kapitałowych (tzw. podatek Belki), ale nie jest on rozliczany w momencie wypłaty środków z funduszu, lecz jest obliczany samodzielnie przez inwestora po zakończeniu roku podatkowego i rozliczany za pomocą formularza PIT – 38. W przypadku inwestycji w walucie, wynik należy przeliczyć na PLN, co oznacza dodatkowe zyski podatkowe w warunkach słabego złotego. Jednak zysk podatkowy może zostać zmniejszony w warunkach umacniania złotego. W przypadku jednostek PLN-hedged oczywiście ryzyko kursowe nie wpłynie na wysokość podatku.

Zobacz więcej na:



www.brebank.pl/doradztwo



Fotografia – kolekcjonerska inwestycja



foto. Marian Schmidt, Liege, Belgia, 1989.

PRIVATE BANKING & WEALTH MANAGEMENT

W listopadzie 2011 roku padł nowy rekord na aukcji – zdjęcie Andreasa Gursky’ego „Rhein II” wykonane w 1999 r. sprzedano za 4 338 500 dolarów. Inne zdjęcia osiągają również niezwykle wysokie wyceny: za fotografię wykonaną przez Cindy Sherman „Untitled # 96” z 1981 r. zapłacono w ubiegłym roku 3 900 000 dolarów, a zdjęcie kowboja wykonane przez Richarda Prince’a „Untitled (Cowboy)” kosztowało 3 401 000 dolarów. Co takiego sprawia, że ludzie gotowi są zapłacić za fotografię takie sumy?

Fotografia kolekcjonerska, to nadal młoda dziedzina sztuki, choć liczy już ponad 80 lat. Pierwsze odbitki znalazły się w muzeach w Ameryce w latach 30. XX w. Fotografia pojawiła się na aukcjach, a odbitki zaczęły bić rekordy popularności. Trafiały nie tylko na aukcje, ale też do galerii. Pojawiły się znane nazwiska, domy aukcyjne i zaczął się tworzyć rynek fotografii, który dynamicznie się rozwija. Zaczęto zwracać uwagę na nazwisko fotografa, sposób wykonania zdjęcia, a fotografia stała się sposobem na lokowanie kapitału i osiągnięcie zysków.

W Polsce fotografia nie jest jeszcze popularna, a rynek dopiero się krystalizuje. Nadal jest niszą dziedziną sztuki, co może być dobrą wiadomością dla potencjalnych inwestorów. Aktualnie ceny zdjęć pozwalają na budowanie ciekawych kolekcji, które w miarę rozwoju rynku mogą znacznie zyskać na wartości. Polski rynek sztuki stwarza możliwość ulokowania kapitału ze znaczną stopą zwrotu, choć są to znacznie niższe kwoty niż na Zachodzie. Ceny zdjęć w Polsce wahają się od kilkuset złotych do kilku tysięcy, a z roku na rok można zaobserwować wzrost cen fotografii. Dynamika wzrostu od 2003 roku szacowana jest na ponad 10%.

W ostatnich latach pojawiło się kilka znaczących inicjatyw podjętych przez kolekcjonerów i pasjonatów rynku, żeby rozpowszechnić tę dziedzinę sztuki. Powstały galerie, organizowane są aukcje i temat staje się popularny w coraz szerszych kręgach, a to przekłada się na wzrost zainteresowania kolekcjonerów i inwestorów tą dziedziną sztuki. Znaczące miejsce na rynku mają Galeria 6x7ART oraz Galeria Refleksy, współpracujące z BRE Bankiem.

– Celem naszego projektu jest popularyzacja fotografii kolekcjonerskiej w Polsce oraz promocja polskich artystów fotografików poza granicami kraju. Goście odwiedzający Galerię 6x7ART mogą zapoznać się z pracami wybranych przez nas artystów, pogłębić swoją wiedzę na temat fotografii kolekcjonerskiej i wreszcie, w nieskomplikowany sposób i za rozsądną cenę kupić dobrą fotografię – mówi Anna Łochowska, właścicielka galerii 6x7ART.

Galeria 6x7ART, wspólnie z Leica Gallery w Warszawie, zorganizowała lub objęła swoim patronatem wiele interesujących wystaw autorstwa polskich jak i zagranicznych fotografów. Wśród nich wystawy artystów reprezentowanych przez Galerię: Tomasza Tomaszewskiego, Wojtkę Wieteski, Mikołaja Grynberga, Bogdana Dziworskiego, Kacpra Kowalskiego, Szymona Szczęśniaka oraz Marcina Kydryńskiego. Galeria prowadzi również promujący młode talenty i zakończony wystawą konkurs „fotografii ulicznej”.

Żeby kupić zdjęcie, które będzie miało rynkową wartość, można skorzystać z pośrednictwa galerii. – Oferowane przez nas fotografie to odbitki kolekcjonerskie. Mogą być one wykonane w różnych technikach, w zależności od koncepcji autora (np. jako odbitki srebrne, odbitki jednorazowe typu Polaroid, cyfrowe wydruki pigmentowe lub inne). Cechą wspólną wszystkich technik jest trwałość uzyskanej odbitki – przyjmuje się, że eksponowana w określonych warunkach, powinna ona zachowywać swe parametry przez minimum 100 lat. Wszystkie prace posiadają certyfikat, potwierdzający ich autentyczność oraz wykonanie kopii zgodnie z reżimem technologicznym właściwym dla określonej techniki – dodaje Anna Łochowska.

W placówkach BRE Private Banking & Wealth Management w całej Polsce można oglądać prace polskich artystów fotografów współpracujących z Galerią 6x7ART. Są to zdjęcia: Wojtki Wieteski, Mikołaja Grynberga, Bogdana Dziworskiego, Kacpra Kowalskiego, Szymona Szczęśniaka oraz Marcina Kydryńskiego.



foto. Mikołaj Grynberg, seria California Dreaming



foto. Kacper Kowalski, seria Plus Minus

Katarzyna Żebrowska,
[WŁAŚCICIELKA, GALERIA REFLEKSY:](#)

Co określa wartość fotografii?

Na wartość fotografii składa się kilka elementów. Jest to czas wykonania danej odbitki, technika jej wykonania, także to, czy jest to odbitka przygotowana przez autora, czy przez kopistę oraz liczba odbitek wystawionych na sprzedaż. Bardzo ważne jest sygnowanie przez autora i umieszczona na odbitce numeracja. Liczy się również stan i pochodzenie fotografii, a także stan jakości konkretnej odbitki. Na wartość fotografii wpływa także jej popularność – zdjęcia pojawiające się w różnego rodzaju publikacjach, znane – są bardziej cenione i poszukiwane przez kolekcjonerów.

Fotografia, która stanowi wartość kolekcjonerską powinna być też opisana w odpowiedni sposób. Prawidłowy opis fotografii kolekcjonerskiej:

- kategoria odbitki
- numer odbitki i limit edycji,
- historia odbitki,
- stan odbitki,
- format odbitki,
- informacje o kolekcjach
- informacje o autorze – wystawy, publikacje

Galeria Refleksy zajmuje się prezentacją i sprzedażą współczesnej fotografii kolekcjonerskiej. W ofercie galerii znajdują się fotografie znanych i cenionych autorów: Bogdana Konopki, Krzysztofa Pruszkowskiego, Grzegorza Przyborka, Mariana Schmidta, Basi Sokolowskiej, Pawła Żaka, Mateusza Torbusa, Agnieszki Rayss.

**GALERIA
REFLEKSY**

6x7ART



Przywódca z wyboru

RENATA MIŚKIEWICZ

Nastąpiła prawdziwa moda na przywództwo. Nie wystarczy być menedżerem, kierownikiem zespołu czy nawet dyrektorem generalnym, trzeba być przywódcą. Jednak czy naprawdę mamy aż tak wielu przywódców? Czy prawdziwym liderem można kogoś mianować?

Co sprawia, że jedni ludzie są charyzmatyczni i zdolni przyciągnąć rzesze? Przyjrzyjmy się w czym tkwi sedno przywództwa.

Na początek obalmy pierwszy mit: przywództwo to nie to samo co zarządzanie. Przywództwo nie jest przypisane do stanowiska, kompetencji czy nawet pozycji w danej społeczności. TO POSTAWA ŻYCIOWA. I w dodatku może być różna, na różnych etapach naszego życia lub w różnych obszarach naszych aktywności. Innymi słowy: możemy być doskonałym przywódcą w danym kręgu, ale w innych absolutnie nie. Skoro zarządzanie to nie przywództwo, to może posiadanie władzy jest z nim tożsame? Również nie... Podobnie jak można mieć władzę, ale nie mieć autorytetu albo mieć wielki autorytet, ale nie mieć żadnej władzy, tak samo jest z przywództwem. Można być czymś przełożonym, nie będąc jednocześnie przywódcą, który ma autorytet i za którym ludzie po prostu chcą iść. Owszem, przełożonego ludzie słuchają, bo wyznaczył cele, przekazał je, jego stanowisko w hierarchii firmy uprawnia go do kontrolowania swych podwładnych, a także motywowania, rozwijania, czasami ganienia, natomiast niekoniecznie jest przywódcą. Motywacja pracowników nie wynika bowiem z utożsamiania się z przełożonym, lecz z powodów ściśle uzależnionych od przyjętej umowy – wykonują określone działania, bo tak jest zapisane w zakresie

moich obowiązków. Ustaliliśmy zatem, że do przywództwa niezbędna jest optyka otoczenia. To ludzie postrzegają nas jako przywódcę albo nie. Ciekawe dlaczego tak się dzieje? Co sprawia, że chcą za nami podążać? Nie jest to jedna cecha, to cały garnitur atrybutów, z których zasadniczym jest uczciwość, rozumiana przede wszystkim jako spójność i integralność naszego postępowania, deklaracji i tez. Drugim jest współdzielenie systemu wartości. By podążać za przywódcą, ludzie muszą utożsamiać się z prezentowanymi przez niego wartościami i ideami. Muszą one być nie tylko atrakcyjne, ale bliskie otoczeniu. Jeśli kierownik będzie odwoływał się jedynie do konieczności „wykonania planu” – bo od tego jest uzależniona jego roczna premia, ale nie będzie przy tym odnosił się do wartości, wyzwań i problemów swojego zespołu – nigdy nie będzie przez pracowników postrzegany jako lider zdolny pociągnąć ich za sobą „na barykady”. Kolejną sprawą są kompetencje. Przywódca musi być – w wybranym zakresie – postrzegany jako kompetentny, czyli taki, z którego zdaniem otoczenie się liczy i który po prostu wie co mówi. Nie wyobrażamy sobie przecież podążania za kimś, kto jest kiepski w swej pracy i nie ma pojęcia jak dotrzeć do celu. Ostatnią parą cech przywódczych są zmysł kierunku działania i zdolność do inspirowania innych, czyli umiejętność budowania wizji pożądanej przyszłości. Dobry przywódca musi umieć formułować ciekawy, porywający

obraz przyszłości. Mimo iż niejednokrotnie „na wyrost” określamy kogoś przywódcą, to – w świetle powyższych argumentów – warto pamiętać, że dokładnie każdy z nas może nim być. Zależy to od naszej gotowości do przejęcia odpowiedzialności i podjęcia działań. Nie tylko jako prezes wielkiej korporacji, lecz również jako szeregowy pracownik. Czyż to nie inspirujące?



Janusz Kamieński

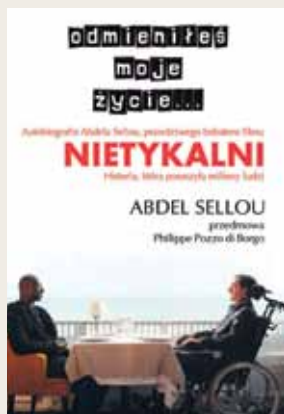
Konsultant, trener, business developer i menedżer. Partner zarządzający w firmie doradczej Executive-Conversation i członek Zarządu w Persona GLOBAL Polska. Zajmuje go tworzenie oraz implementacja rozwiązań w obszarze doradztwa strategicznego, procesowego i dotyczącego ludzi. Doradzał zarządom firm w Polsce, Czechach, Danii, Holandii, Niemczech, Rumunii oraz Wielkiej Brytanii.



Odmieniłeś moje życie

Philippe Pozzo di Borgo, Abdel Sellou
Książka

Kilka miesięcy po kinowej premierze filmu „Nietykalni” możemy sięgnąć po książkę na podstawie której powstała ta wyjątkowa ekranizacja. „Odmieniłeś moje życie” to częściowo autobiograficzna opowieść o sile przyjaźni,



trudnych życiowych sytuacjach, ale przede wszystkim o ludziach. To historia o tym, jak wiele można się nauczyć od drugiego człowieka i o tym, jak duży mamy wpływ na życie swoje i innych.

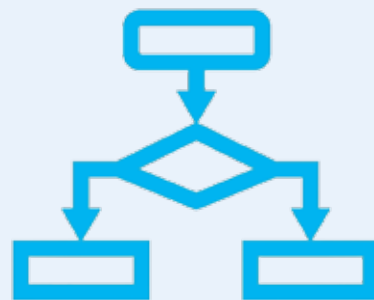
Sparaliżowany Philippe Pozzo di Borgo zatrudnia do opieki Abdela Sellou – młodego chłopaka, z pochodzenia Algierczyka, który właśnie wyszedł z więzienia. To początek ich wspólnej drogi, lekcji życiowej i (z pozoru niemożliwej) przyjaźni. Niech nie zwiedzie Was wstęp do tej historii. Została ona napisana bez nadmiernego sentymentalizmu, za to z dużą dawką optymizmu i humoru, która przywraca wiarę w drugiego człowieka.

Great British Albums

CD

Angielskie zespoły i wykonawcy od lat skutecznie podbijają światowe rynki muzyczne. **Great British Albums** to kwintesencja tego, co w muzyce najlepsze. 20 płyt DVD z wyjątkowymi albumami, wśród których każdy znajdzie coś dla siebie. Wystarczy wspomnieć o albumie „London Calling” The Clash, „British Steel” Judas Priest, czy „No Roots” zespołu Faithless.

A to dopiero początek tej muzycznej podróży wśród różnych gatunków i różnych stylistyk. Box Great British Albums to kilkadziesiąt godzin dobrej muzyki, w starym i nowym stylu.



Inflowchart – potęgą wizualizacji

Aplikacja na iPada

Aplikacja, która z pewnością przyda się każdemu, kto w codziennej pracy wykorzystuje schematy i diagramy. Prosty i intuicyjny interfejs pozwala użytkownikom na tworzenie tzw. map myśli, czyli obrazowego przedstawienia koncepcji, czy też procesu myślowego.

Mnogość funkcji i opcji (w tym także graficznych) sprawia, że nawet najbardziej skomplikowany schemat staje się czytelny i uporządkowany.



Jaka to melodia? Shazam znajdzie odpowiedź.

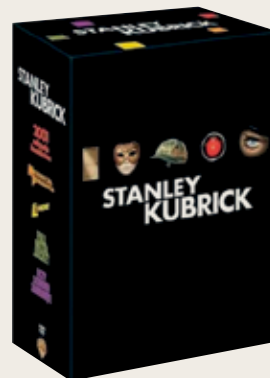
Aplikacja na smartfon

Prosta aplikacja do rozpoznawania muzyki,

użyteczne narzędzie dla każdego, kto kiedykolwiek słysząc utwór, zastanawiał się nad jego tytułem. Aplikacja pozwala na szybkie ustalenie kto jest wykonawcą nieznanej piosenki. Wystarczy odtworzyć jej fragment do mikrofonu w telefonie, a Shazam wykona resztę pracy. Porówna próbkę z obszerną bazą (dzięki analizie spektrum dźwięku) i znajdzie tytuł, wykonawcę oraz album z jakiego pochodzi poszukiwany utwór. Dodatkową funkcją jest możliwość obejrzenia teledysku znalezionej piosenki na YouTube, czy też jej zakup na Amazon.

DVD

Kontrowersyjny, unikalny, wyjątkowo utalentowany. Stanley Kubrick to reżyser i scenarzysta, którego dorobek na stałe zapisał się w kulturze popularnej. Proponowana kolekcja to zestaw największych dzieł tego artysty. Filmów, które do tej pory budzą wśród widzów wiele emocji i dyskusji, które nadal są inspiracją dla młodych twórców. „Mechaniczna pomarańcza”, „2001: Odyseja Kosmiczna”, „Lśnienie”, „Full Metal Jacket” i ostatni film Kubricka „Oczy szeroko zamknięte”, to filmy, które nie tylko warto zobaczyć, ale warto mieć w swojej kolekcji.



Podniebne del

LIDIA MACIEJOWSKA

Jeśli w podróż służbową, to tylko samolotem.
Bez względu na to, czy będzie to rejsowy airbus, cessna,
czy kameralny helikopter.

Od przybytku podobno głowa nie boli. A jednak. Gdy przychodzi moment podjęcia decyzji, jakim środkiem lokomocji wyruszyć w podróż służbową, zaczynają nas trawić dylematy.

Modne ostatnio autobusy za złotówkę zostawiamy rzecz jasna studentom. Autem – szkoda tracić czasu. Szczególnie jeśli wierzyć najnowszym danym, według których tylko niewiele ponad połowa dróg krajowych jest w dobrym stanie. A to skazuje nas na mrożący slalom między niezliczonymi dziurami w drodze i nieustанным niepokój o zawieszenie służbowej limuzyny. Pociąg? Fakt, wygodny. Ale też nie od dziś wiadomo, że co czwarty nie dojeżdża na czas do stacji docelowej. I że łączny czas opóźnień pociągów każdego roku wynosi ponad 140 tysięcy godzin. Optymalnie więc jest w delegację wybrać się samolotem – nie tylko dlatego, że tak jest najbezpieczniej.

Również dlatego, że opcję tę można wykorzystać w kilku wartych rozpatrzenia wariantach. Oto one.

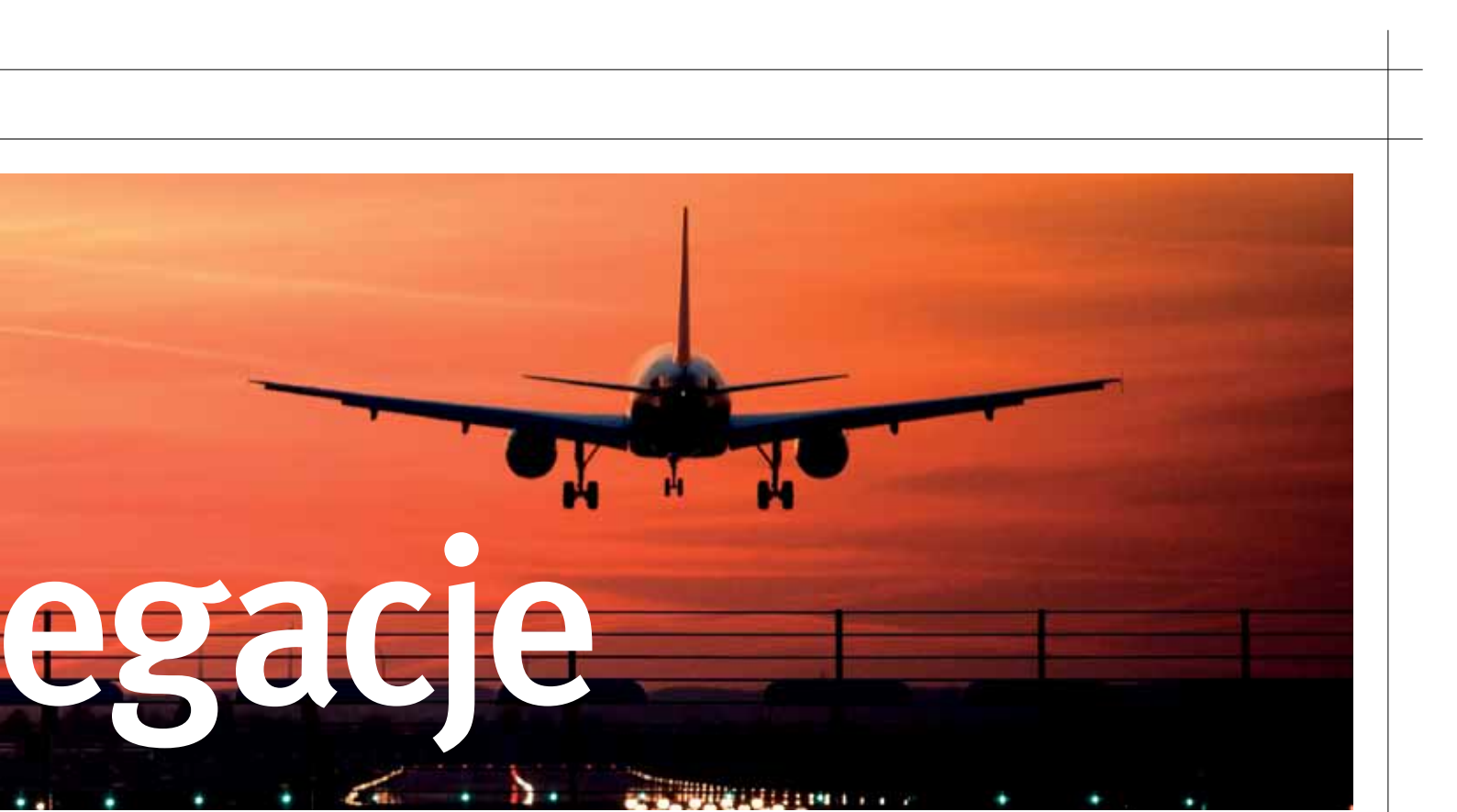
Loty liniowe

Czyli rozwiązanie znane każdemu: Odwiedzamy lotnisko Okęcie albo Kraków-Balice, promiennym uśmiechem witamy stewardesę obsługującą boarding i doskonale wiemy, że co najwyżej za godzinę będziemy w zaplanowanym przez nas miejscu. Bez przejmowania się korkami i piratami drogowymi. Wariant ten w Polsce ostatnimi czasy staje się coraz bardziej atrakcyjny. A to dlatego, że liczba połączeń (jak również i ceny biletów) zaczyna dorównywać ofertom, jakie do tej pory miały tylko linie autobusowe i kolejowe. Nawet mimo głośnego upadku linii OLT (która notabene rozkręciła w Polsce modę na loty krajowe), warszawskie lotnisko im. Fryderyka Chopina wciąż obsługuje loty do ośmiu miast Polski, w tym do Bydgoszczy, Katowic, Rzeszowa, Szczeci-

cina, Wrocławia i Krakowa. I to za niewielką cenę. Koszt takich biletów waha się od około 180 do 400 złotych w jedną stronę. Niestety, jeszcze trochę czasu musi minąć, zanim to rozwiązanie zostanie doprowadzone do perfekcji. Na razie bowiem większość lotów międzymiastowych nadal odbywa się przez Warszawę. Choć już teraz na przykład z Gdańska można polecieć bezpośrednio do Krakowa, Katowic i Wrocławia, a ze Szczecina do Poznania i Krakowa.

Powietrzna taksówka

Pod tą chwytliwą nazwą kryje się po prostu czarter większych lub mniejszych samolotów. Oferowany dziś przez kilkadziesiąt prywatnych firm specjalizujących się w tej branży, m.in. FlyJet i Call&Fly. Taksówka powietrzna ułatwi nam życie między innymi wtedy, gdy planujemy podróż służbową do miasta, do którego „zwykłe” linie nie latają albo



delegacje

danego dnia, albo w ogóle – bo na przykład nie mają podpisanej umowy z danym lotniskiem. Nie mówiąc już o tym, że mogą okazać się zbawienne, gdy w natłoku biznesowych zobowiązań, musimy jednego dnia odwiedzić trzy skrajnie oddalone od siebie miejsca w Polsce. Powietrzna taksówka dowiedzie nas bowiem tam gdzie chcemy i wtedy, kiedy chcemy. A przy okazji – zaoszczędzi mnóstwo czasu, bo w ich przypadku do check-inu należy stawić się jedynie 15 minut przed startem, a po przylocie nie trzeba czekać na bagaż. Jeśli zaś utkniemy w korku w drodze na lotnisko, samolot cierpliwie na nas poczeka. Dodatkowo – sami możemy wybrać wielkość samolotu, który zamierzamy wynająć – od śmigłowców typu Cessna 421 po luksusowe odrzutowce, takie jak Learjet czy Corvette. Opcją godną rozważenia jest również taksówka helikopterowa, którą – zamiast na lotnisko – możemy wylądować na przykład na dachu biurowca lub hotelu. Choć całość brzmi ekstrawagancko, to taksówki powietrzne mogą dla firmy okazać się ekonomiczne. Szacuje się, że za lot pięciu pasażerów z Warszawy do Gdańska i z powrotem firma w sumie musiałaby zapłacić około 5 tysięcy złotych.

Timeshare samolotu

Timeshare to jeden z najmłodszych, ale i najpopularniejszych trendów konsumenckich ostatnich lat. U jego podstaw leży konstatacja, że nie ma sensu ponosić całkowitego kosztu jakiegoś urządzenia, pojazdu czy sprzętu, skoro korzystamy z niego w sposób dość ograniczony. Tak samo jest z samolotami. Biorąc pod uwagę, że potrzebujemy go tylko

Loty liniowe, powietrzne taksówki, czy też timeshare samolotu stają się coraz popularniejszą formą komunikacyjną. Podniebne delegacje to nie tylko coraz opłacalniejsza forma poruszania się po Polsce, to także gigantyczna oszczędność czasu.

raz na jakiś czas – by odbyć spotkanie służbowe (szacuje się, że przeciętny właściciel odrzutowca biznesowego korzysta z niego jedynie przez 160 godzin rocznie) – możemy koszty jego zakupu rozdzielić między inne osoby, którym również samolot nie jest potrzebny na co dzień.

Dokonując takiego wyboru, nie zakupujemy „udziałów” w samolocie, otrzymujemy jednak odpowiedni limit godzin, które możemy „wylatać” w konkretnym odstępie czasu. Co więcej – wnosząc odpowiednią opłatę, do dyspozycji dostajemy kilka samolotów

z floty firmy, z jaką podpisaliśmy umowę (największą firmą specjalizującą się w timesharingu samolotów jest NetJets Europe). Timesharing to idealne rozwiązanie również wtedy, gdy nie stać nas na zakup całego samolotu na wyłączność albo po prostu chcielibyśmy przed zakupem przekonać się, czy latający wehikuł w ogóle jest nam potrzebny.

Własny samolot

Czyli opcja dla prawdziwych pasjonatów, jednak w Polsce – coraz popularniejsza. Nawet biorąc pod uwagę fakt, że za własny odrzutowiec trzeba wyłożyć

z kieszeni około 50 milionów dolarów. Za „zwykłą” Cessnę Mustang – od 8 do 10 milionów. Mimo to, już dwa lata temu liczba prywatnych samolotów i helikopterów przekroczyła 800 egzemplarzy. Taki zakup daje oczywiście ogromną wygodę, ale oprócz niej – gigantyczne wydatki. Nie tylko związane z kupnem – również z hangarowaniem, obsadą załogi, ubezpieczeniami czy serwisowaniem samolotu. Jednak luksus i wygoda zawsze miały swoją cenę.

Diamenty Forbesa 2012

– podsumowanie projektu

ANETA KUBIK

DEPARTAMENT KOMUNIKACJI I STRATEGII MARKETINGOWEJ BRE

BRE Bank już po raz czwarty był głównym partnerem prestiżowego rankingu miesięcznika Forbes Magazine: „Diamenty Forbesa”.

W czerwcu w hotelu Marriott w Warszawie odbyła się ostatnia z 16 gal regionalnych, podczas których nagrodzono firmy najszybciej zwiększające swoją wartość w ostatnich trzech latach.

W ocenie wywiadowni gospodarczej Dun & Bradstreet, opracowującej ranking, w ciągu ostatnich trzech lat kondycja finansowa polskich firm widocznie się poprawiła, jednak nie we wszystkich branżach w jednakowym stopniu. Najszybciej z okresu spowolnienia gospodarczego dźwignęły się firmy zajmujące się handlem detalicznym. Najmniejszą dynamiką wzrostu wartości firmy wykazują się przedsiębiorstwa produkcyjne oraz transportowe. Patrząc na zestawienie pod względem wielkości firmy, w porównaniu z listą ubiegłoroczną, zwiększyła się liczba dużych oraz średnich firm, a mniej jest firm małych.

Diamantowe gale

„Diamenty Forbesa” wręczane są podczas 16 regionalnych kolacji, na których gromadzą się szefowie najlepszych firm w danym województwie oraz przedstawiciele władz lokalnych. Wieczór prowadzi redaktor naczelny „Forbesa” lub jego zastępca.

W BRE Banku staramy się maksymalnie wykorzystać możliwości, jakie daje nam udział w tym przedsięwzięciu. – „Diamenty Forbesa” bardzo mocno zakorzeniły się w kalendarzu i kulturze bankowości korporacyjnej BRE Banku. Jesteśmy mocno kojarzeni z tym najbardziej obiektywnym rankingiem przedsiębiorstw w Polsce – mówi Paweł Laszczyk, dyrektor Departamentu Zarządzania Makroregionem Południowym. – Jako główny partner rankingu budujemy wizerunek stabilnej, obiektywnej oraz nowoczesnej instytucji finansowej. Dzięki naszemu aktywnemu

uczestnictwu w galach, mamy możliwość przedstawić nasz bank, zwłaszcza od strony nowych rozwiązań skierowanych do obecnych, jak i potencjalnych klientów banku. W Makroregionie Południowym przykładamy do tej inicjatywy bardzo wysoką wagę, a nasze zaangażowanie przełożyło się na wiele nowych kontaktów biznesowych, które przynoszą nam wymierne korzyści – dodaje dyrektor DMP.

– Udział BRE Banku w „Diamentach Forbesa” to doskonała forma promocji BRE Banku w regionach, który postrzegany jest jako bank obsługujący wyłącznie duże przedsiębiorstwa i korporacje. Stąd jest to bardzo dobry sposób dotarcia w mniejszych miastach do firm z sektora MSP. Gale „Diamentów Forbesa” to również dobry klimat do nawiązywania relacji z firmami, do których nie możemy dotrzeć, wykorzystując konwencjonalne sposoby – mówi Katarzyna Wojtowicz, dyrektor Departamentu Zarządzania Makroregionem Zachodnim.

– Całkowicie się zgadzam z wypowiedziami Kasi i Pawła. Dodam jeszcze, że na jednym ze spotkań redaktor naczelny „Forbesa” Kazimierz Krupa powiedział, że „Forbes” doбира partnerów, którzy lubią rozmawiać. Dla mnie podczas Gal „Diamentów Forbesa” bezcenna jest możliwość rozmowy z firmami, które są klientami innych banków, poznanie ich punktu widzenia i wsluchanie się w rynek – mówi Krzysztof Gerlach, dyrektor Departamentu Zarządzania Makroregionem Centralnym.



Wygraj iPada

Odpowiedz na 5 pytań dotyczących Business & More
i wygraj najnowszy tablet.



Wejdź na stronę
ankietabusinessandmore.pl

Zapraszamy!



Organizatorem konkursu jest Fast Forward Communication Sp. z o.o.
Zasady i regulamin akcji znajdują się na stronie www.ankietabusinessandmore.pl

Przelew – lubię to!



Mateusz Ostrowski

Dziennikarz ekonomiczny. Od ponad dziesięciu lat obserwuje i komentuje polski świat finansów, ze szczególnym uwzględnieniem banków i ich oferty. Twórca edukacyjnego cyklu o finansach „Kto pyta, nie płaci” dla Onet.pl. Absolwent Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego.

Kiedys mówiło się, że telewizor to złodziej czasu, ale wygląda na to, że o palmę pierwszeństwa walczy z nim Facebook.

A skoro klienci banków spędzają tam coraz więcej czasu, to banki muszą iść za nimi.

Media społecznościowe to fenomen, który zmienia nasz świat. Podobno Nasza Klasa spowodowała tłok w gabinetach psychoterapeutów, bo na nowo rozпалиły się szkolne miłości, więc aktualne związki dopadły poważne kryzysy. Ja się jednak chciałem zastanowić jakie zmiany Facebook i spółka wymuszają w świecie finansów. Znacząca część polskich banków ma już swoje profile właśnie na Facebooku, czy kanały na YouTube. Problem w tym, że większość z nich nie bardzo wie, co z tym fantem zrobić. Pokazać tam nową reklamę? Napisać, że mamy teraz fajną lokatę? To raczej trudno będzie nazwać dobrym wykorzystaniem mediów społecznościowych. Cała rzecz polega na tym, żeby wpisać się w ich charakter i postawić na komunikację oraz na rozrywkę. I coraz częściej instytucje finansowe próbują to robić. Odpowiadają na pytania użytkowników, inicjują dyskusje czy organizują wirtualne konkursy. Niektórzy próbują wymyślić coś całkiem nowego i czasami się udaje. Już niemal książkowym

przykładem jest program stworzony przez American Express „Link, Like, Love”, gdzie posiadacze kart wydanych przez tę organizację dostają od niej zniżki na zakupy. I ta część programu to nic nowego, ale te zniżki oparte są na tym co lubią na Facebooku. Wykorzystując wiedzę o zachowaniu danego uczestnika, można więc tworzyć dla niego spersonalizowane oferty, a te budzą wśród klientów pozytywne emocje. Jest w tym coś takiego, jakby bank spełniał moje marzenia. Najprawdopodobniej to jednak również dopiero początek. Banki myślą również tak – skoro klient tyle czasu spędza na portalu, to przecież można mu tam zaoferować bankowe usługi? I widać już pierwsze jaskółki zarówno na świecie, czy w Polsce. Niektórzy wprowadzają możliwość przesyłania małych przelewów pomiędzy znajomymi na Facebooku i taka aplikacja ma się również pojawić w nowym mBanku. Inni testują dostęp do konta z poziomu Facebooka, czy możliwość sprawdzania stanu oszczędności. I to oczywiście rozpętuje poważną dyskusję, gdzie głównym tematem jest bezpieczeństwo. Tyle tylko, że taka dyskusja toczy się przy okazji każdej bankowej innowacji. Tak samo było z bankowością internetową, czy wciąż z tą mobilną. Jednak świat

idzie w swoim kierunku (chciałem napisać do przodu, ale nie jestem pewien) i pewnych zmian nie da się zatrzymać. Problem w tym, jak szybko uda się dostosować technologię do nowych rozwiązań, by była jak najbardziej bezpieczna. A póki co na pewno będą z nich korzystali miłośnicy technicznych nowinek. Wkraczanie banków w media społecznościowe to tylko wycinek tego, czego możemy się spodziewać po bankowości XXI wieku. Na przykład już zaczyna się sięganie po rozwiązania z gier komputerowych. Musisz iść do banku, ale nie lubisz pani, która siedzi w okienku. W wirtualnym oddziale nie będzie z tym problemu. Można będzie wybrać pleć, wzrost i kolor włosów pracownika banku. Szkoda tylko, że jak się skończy pieniądze, to nie będzie komunikatu „Game Over”, po którym można by zagrać od nowa.

Samsung zaleca system Windows® 7.



ARCYDZIEŁO

Nowy
Samsung Notebook
SERIA 9

NIEWIARYGODNIE LEKKI
PERFEKCYJNIE WYKONANY

Nigdy wcześniej nie udało się dokonać tylu przełomów w jednym urządzeniu. Procesor trzeciej generacji Intel® Core™ i7, jednolita obudowa z wytrzymałego aluminium, najsmuklejsza konstrukcja i największy ekran Notebooka Samsung Serii 9 udowadniają mistrzowską perfekcję na każdym poziomie.

Intel, Logo Intel, Intel Inside, Intel Core i Core Inside są znakami towarowymi firmy Intel Corporation w U.S.A. i w innych krajach.

SAMSUNG

EFEKT Walutowy w biznesie

iBRE FX



Waluta			
	Dowolne	Czyść	Pokaż
	USD / PLN	↓ 3,1800	KUP
	EUR / PLN	↑ 4,1845	KUP
	CHF / PLN	↑ 3,4850	KUP
	GBP / PLN	↓ 5,0824	KUP

23 sek.

Akceptuj transakcję

Wymieniaj waluty na pakiet korzyści

- bezpłatny dostęp do internetowej platformy wymiany walut iBRE FX
- zwrot nawet całości opłat za prowadzenie rachunku
- preferencyjne warunki przelewów złotych, SEPA i zagranicznych
- wiadomości ekonomiczne w formie sms

więcej na brebank.pl/efektwalutowy



BRE BANK SA

Wyróżniają nas ludzie.