

Business & More

Magazyn BRE Banku dla ludzi przedsiębiorczych

Nr 12/ jesień 2013

Paweł Wyrzykowski
Od Trans-Vacu
do SECO/WARWICK

Teresa Mokrysz
Biznes z aromatem ➤



BRE BANK SA



Zobacz, jak się zmieniamy

To my wyznaczamy standardy nowoczesnej bankowości.

Dlatego do tej pory zaufało nam już ponad 4 miliony klientów indywidualnych i firmowych. Jesteśmy bankiem chętnie polecanym przez firmy i osoby prywatne.

Poznaj mBank na nowo

mBank.pl | 801 300 800

mBank jest marką BRE Banku SA



od początku

4 Podsumowanie kwartału

ludzie

6 Liderzy

Biznes z aromatem

Rozmowa z Teresą Mokrysz – grupa Mokate

10 Moim zdaniem

Ernest Pytlarczyk – Podstawy żywienia gospodarczego

11 Okiem eksperta

Michał Michalski – Fixingowe rozgrywki

business

12 Historia sukcesu

Kolej na Medcom

16 Rozwiązania

Easy rider w świecie korporacji

18 Case study

Od lokalnego Trans-Vacu do globalnego SECO/WARWICK S.A.

o finansach

23 Rebranding

BRE Bank i MultiBank

wkrótce jako mBank

24 Rozwiązania

SWIFTNet w bankowości korporacyjnej

Inny wymiar przelewu

Zintegrowana struktura – kompleksowa obsługa

28 Wydarzenia

Eksperti o nowych regulacjach podatkowych

30 Innowacje

Dom inteligentny pomyśli za Ciebie

32 Private banking

Strategia inwestycyjna szyta na miarę

psychologia biznesu

33 Psychologia pieniądza

Test prawdę powie

po godzinach

34 Lifestyle

Zarobić na niszę

36 Warto wiedzieć

Cloud computing

38 Biblioteka

Co warto przeczytać

39 Felieton

Inwestowanie na jawie

Redaktor naczelna: Joanna Łatoszek

Współpraca: Krzysztof Olszewski

Redakcja, projekt graficzny, reklama:

Fast Forward Communication

www.ffwcommunication.pl

Redaktor prowadząca: Katarzyna Grochowa

Sekretarz redakcji: Krzysztof Małeki

Produkcja: Kuman-Art

Reklama: Content Media

Mariusz Czykier mariusz@contentmedia.pl, tel. (+48) 502 499 456

Kontakt: Web: www.brebank.pl/O_BRE_Banku/magazyn

E-mail: businessandmore@brebank.pl



Ostatnie tygodnie obfitowały w wiele interesujących wydarzeń: podczas XXIII Forum Ekonomicznego w Krynicy usłyszeliśmy, że kryzys się skończył, jednocześnie rząd ogłosił swoje plany wobec OFE, a przez Warszawę przetoczyły się demonstracje połączonych sił związków zawodowych domagających się poprawy warunków zatrudnienia. Z pewnością nie można było narzekać na nudę!

Na szczęście wiele wskazuje na to, że spowolnienie niesłusznie zwane przez niektórych kryzysem, rzeczywiście się kończy. Widać już pewne symptomy ożywienia, ale wciąż wszystkim brakuje pewności co do stabilności i przewidywalności przyszłości. Na szczęście przedsiębiorcy po prostu „robią swoje” i to jest chyba najlepsza odpowiedź na ten tzw. kryzys. Mam nadzieję, że najnowszy numer „Business & More” zainspirowie Państwa i pomoże podjąć wiele dobrych decyzji. Jak zawsze gorąco polecam analizę naszego głównego ekonomisty Ernesta Pytlarczyka. Zachęcam także do lektury niezmiennie interesujących case studies, opowiadających o sukcesach firm Medcom i SECO/WARWICK.

Jednocześnie jest to ostatnie wydanie naszego magazynu pod marką BRE Banku. Jak już zapowiadaliśmy, w końcu listopada BRE Bank zmieni nazwę na mBank. Więcej informacji znajdą Państwo w numerze.

Zapraszam do lektury.

Przemysław Gdański
Wiceprezes Zarządu BRE Banku
ds. Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej



W drugim kwartale br. Grupa BRE Banku zarobiła na czysto 272,5 mln zł, a łącznie w całym pierwszym półroczu zysk netto wyniósł ponad 596 mln zł. Tak dobre wyniki są przede wszystkim efektem wzrostu dochodów banku, które w skali kwartału zwiększyły się aż o 11,9 proc. Drugi kwartał przyniósł także pierwsze oznaki poprawy akcji kredytowej – portfel pożyczek urosł w skali kwartału o 7,8 proc. Bank pozyskał ponad 40 tys. nowych klientów. Wystartował też nowy mBank, czyli serwis transakcyjny dla klientów detalicznych w zupełnie nowej odsłonie.

Nagroda dla mBanku

Podczas jesiennej edycji Finovate – najważniejszej globalnej konferencji poświęconej innowacjom w branży finansowej – zespół mBanku zdobył prestiżowe wyróżnienie „Best of Show”. Eksperti docenili rozwiązania udostępnione klientom banku w nowym serwisie transakcyjnym, do którego dostęp posiada już ponad 1 mln użytkowników. Uczestnicy konferencji mieli okazję sprawdzić, jak działa szybki proces kredytowy on-line i przekonać się, że placówka bankowa może być wszędzie – także na scenie Finovate w Nowym Jorku. To nie koniec dobrych informacji. mBank uzyskał również dwie nominacje w konkursie Innovation Award 2013 organizacji finansowej Efma, został też entuzjastycznie przyjęty przez jeden z największych serwisów w branży technologicznej – TechCrunch.



Kredyt hipoteczny tylko z wkładem własnym

W czerwcu zakończyły się prace Komisji Nadzoru Finansowego nad nową rekomendacją S, która wprowadza kolejne ostrzejsze zasady przyznawania kredytów hipotecznych. Zgodnie z nią pożyczkę na kupno mieszkania będzie można zaciągnąć wyłącznie posiadając wkład własny. Na początku obowiązywania rekomendacji, czyli od stycznia 2014 roku, wymagany wkład ma wynosić 5 proc. wartości nieruchomości. Stopniowo, aż do 2017 roku, ma się zwiększyć do 20 proc. KNF chce także wciąż ograniczać kredyty w walutach obcych oraz czas, na jaki kredytobiorca bierze pożyczkę. Kredyt hipoteczny ma być udzielany maksymalnie na 35 lat.



Interchange bliżej Europy



Do tej pory prowizje pobierane przez banki od transakcji kartami płatniczymi były jednymi z najwyższych w Europie. Po przyjęciu w ostatnich dniach sierpnia nowelizacji ustawy dotyczącej usług płatniczych mają spaść z obecnie obowiązujących 1,2-1,3 proc. do 0,5 proc. wartości transakcji. Batalia o obniżenie stawek trwała od lutego ubiegłego roku. Już wtedy NBP sugerował porozumienie się w tej sprawie banków, sprzedawców i agentów obsługujących terminale. W lipcu podano, że program nie został zaakceptowany przez uczestników rynku. W pierwszej połowie tego roku Visa i MasterCard zapowiedziały cykl obniżek opłat. Obecna nowelizacja ostatecznie reguluje tę kwestię. Zmiany mają obowiązywać od stycznia 2014 r., dostosowanie rynku ma potrwać nie dłużej niż pół roku.

Stopy w dół 0,25 pkt. bazowego

O tyle 3 lipca Rada Polityki Pieniężnej po raz kolejny obniżyła stopy procentowe. Od 4 lipca główna stopa procentowa NBP wynosi więc 2,5 proc. – to najniższy wskaźnik w historii. Stopa referencyjna to 2,50 proc., depozytowa – 1 proc., lombardowa – 4 proc., stopa dyskonta weksli – 2,75 proc. Obniżka to dobra wiadomość dla posiadaczy kredytów hipotecznych w złotówkach, negatywnie wpłynie jednak na lokaty bankowe – eksperci uważają, że w krótkim czasie spowoduje spadek ich średniego oprocentowania. Jak zapowiedział prezes NBP Marek Belka, lipcowa obniżka stóp jest ostatnią z zapoczątkowanego w listopadzie zeszłego roku cyklu łagodzenia polityki pieniężnej. Belka przewiduje, że obecny poziom stóp powinien się utrzymać do końca 2013 roku.

Biznes z aromatem

KORNELIA DORACKA

O prowadzeniu firmy, wyzwaniach oraz zmianach, jakie nastąpiły na polskim rynku opowiada dla „Business & More” Teresa Mokrysz – kierująca grupą Mokate.

Pani firma powstała na przełomie lat 80. i 90., kiedy wielu Polaków zaryzykowało i zajęło się biznesem. Czy dziś też udałoby się stworzyć taką firmę?

Marka „Mokate” istotnie powstała w tym czasie i była to jedna z pierwszych moich decyzji po przejęciu firmy. Natomiast sama firma wzięła swój początek w roku 1900., przechodząc jako rodzinne przedsięwzięcie w ręce kolejnych pokoleń Mokryszów. Stosownie jednak przypomina pani o elemencie ryzyka; zetknęłam się z nim już w pierwszym roku zarządzania firmą. To właśnie wtedy radykalnie zmieniłam asortyment i w ofercie pojawiła się śmietanka do kawy „Carmen”, a w niedługi czas po niej – nasz flagowy produkt „Mokate Cappuccino”. Zmiany wprowadzone zostały w niezwykle dynamicznym dla kraju okresie transformacji. Sprzedaż wolnorynkowa i reformy profesora Balcerowicza były dla wszystkich nowością, a rynku i jego praw dopiero się uczylimy. Czasem za tę naukę drogo płać. Okazało się na przykład, że dominująca ówczesnie grupa klientów – o gustach zdecydowanie zachowawczych – nie akceptuje cappuccino w postaci instant i gdyby nie ogromnie kosztowna i ryzykowna kampania telewizyjna, to kto wie, czy dzisiaj mówilibyśmy o sukcesie naszej marki. W końcu udało się i mogliśmy z mężem naszą niewielką, zatrudniającą 100 osób firmę, zacząć przekształcać w nowoczesne przedsiębiorstwo. Dało to początek kolejnym, coraz większym inwestycjom, pozwoliło tworzyć nowe miejsca pracy i wprowadzać technologie najnowszej generacji. Uprawione zatem wydaje się twierdzenie, że lata 90. były w Polsce czasem sprzyjającym ludziom odważnym, nie stroniącym od ryzyka. Co do możliwości powtórzenia takiej drogi rozwoju dzisiaj – byłabym sceptyczna. Na rynku zrobiło się ciasno, popyt jest z nadwyżką zaspokojony, a prognozowanie klientowskich preferencji stało się trudne i w niemałej mierze zawodne. Pozwala to sądzić, że dla początkujących i zarazem wysoko







mierzących adeptów biznesu, szanse powodzenia stwarzają przede wszystkim nieodkryte bądź jeszcze nieświadomione konsumenckie potrzeby. To pole działania dla ludzi szczególnie kreatywnych, wybiegających myślą w przyszłość, otwartych na wynalazki i poszukujących innowacji. Co skądinąd oznacza, że udany debiut stał się trudniejszy niż kiedyś.

Co było kluczem do skutecznego konkurowania z koncernami, które zdominowały rynek spożywczy w Polsce?

Byliśmy od początku i pozostajemy do dzisiaj bardzo elastyczni wobec wyzwań rynku. Szybko podejmowaliśmy decyzje. Inwestując – sięgaliśmy po rozwiązania z górnej, światowej półki, często o charakterze pionierskim. A ponadto, zdobyliśmy sporą wiedzę o naszym rynku i nauczyliśmy się ją odpowiednio wykorzystywać. To budowało elementy przewagi konkurencyjnej. Niezależnie od tego naszym atutem pozostały tradycyjne wartości, utrwalone w rodzinnej firmie i do chwili obecnej obowiązujące: rzetelność wobec kontrahentów i dążenie do perfekcji we wszystkim, co robi Mokate.

Jak przez te lata, kiedy Mokate działa na rynku, zmienił się gust Polaków?

Przez ponad dwadzieścia lat obecności marki Mokate na rynku wyrosło praktycznie całe nowe pokolenie. Szereg badań konsumpcji potwierdza jednak, że gusty zmieniają się nie tylko dlatego, że młode pokolenie w swych upodobaniach zbliża się do stylu i struktury konsumpcji swych rówieśników na Zachodzie. Zmieniło się również spojrzenie na rynek

ludzi ze starszych grup wiekowych. Wzrosły, i to znacznie, wymagania jakościowe. Produkty wybierane są z coraz większym namysłem, często wolimy kupić nieco mniej, aby sięgnąć po produkt z lepszej półki. Takie zjawisko zachodzi m.in. w asortymencie kaw instant i mielonych, jakie oferuje Mokate, z Lavazzą łącznie. Przypomnę w tym miejscu, że od dwóch lat jesteśmy autoryzowanym przedstawicielem tej marki w Polsce. Oczywiście, mają miejsce również przesunięcia strukturalne. Dotyczy to na przykład herbat, wśród których wyraźnie zwiększa się zainteresowanie polskich konsumentów herbatami owocowymi i ziołowymi, choć w koszyku zakupów nadal jeszcze dominują tradycyjne herbaty czarne. Muszę dodać, że pole obserwacji w tym segmencie rynku Mokate ma wyjątkowo szerokie. Dzieje się tak za sprawą różnorodności asortymentu, w którym znaleźć można zarówno wyszukane rodzaje herbat w saszetkach-piramidkach marki Loyd, jak i serie herbat ekonomicznych pod marką „Minutka” i linię herbat owocowych, firmowaną przez „Babcie Jagodę”. Wyniki naszych obserwacji znalazły potwierdzenie w badaniach ekspertów rynkowych, z których wynika, że motorem ogółu zmian jest rosnący poziom zamożności społeczeństwa i zdecydowanie większe niż ongiś przywiązywanie wagi do spraw zdrowia i urody. Pomijam w tym miejscu tzw. efekt naśladownictwa, który rzutuje na upodobania ludzi młodszych, kierujących się modnymi wzorcami, łatwo i szybko rozpowszechnianymi dziś w skali globalnej.

Czy mieliście Państwo produkt, który wydawał się idealny, a mimo to nie sprawdził się?

Kiedy firma oferuje na rynek ponad 600 tzw. indeksów towarowych – takie sytuacje wydają się nieuniknione. Przypominam sobie specjalny rodzaj kawy sprzyjającej dziecie wyszczuplającej, którą nazwaliśmy „Mokatella”. Miała pożądane właściwości, jej wprowadzeniu na rynek towarzyszyła niezła kampania promocyjna, z telewizyjną łącznie i ta właśnie interesująca kawa... nie przyjęła się. Było to przed laty, gdy zrozumienie dla zdrowego trybu życia i kult zgrabnej sylwetki nie nabrały jeszcze wymiaru, jaki mają dzisiaj. Temu przypisuję niepowodzenie, chociaż z pewną satysfakcją wysłuchuję informacji o tym, że jeszcze i dzisiaj trafiają się klienci dopytujący się o Mokatellę.

Czy na rynku kawy i herbaty panuje sezonowość?

Sezonowość jest oczywiście odczuwalna i ma związek z aurą, zwłaszcza w naszej strefie klimatycznej. Jest to niemałe wyzwanie dla producentów. W Mokate staramy się niwelować te wahania sprzedaży, wprowadzając na sklepowe półki zestawy napojów kawowych podawanych na zimno, czy herbat typu „ice”, w tym także – napojów energetyzujących. Problem ten nie występuje jednak ze szczególnym nasileniem, a dzieje się tak za sprawą naszych półproduktów, których udział w ofercie, zwłaszcza eksportowej, ostatnio się podwoił. Są to komponenty na bazie sproszkowanego mleka, wykorzystywane do wytwarzania szerokiej gamy wyrobów żywnościowych, głównie instant, jak na przykład zupy, sosy, koncentraty. Służą także producentom lodów, ciast i wielu innych produktów pierwszej potrzeby. Dzięki wielkim inwestycjom, wielkim dosłownie, bo

zrucającym się w oczy trzem kilkunastopiętrowym „wieżom” w Ustroniu i Żorach, jesteśmy dziś jednym z czołowych graczy na europejskim i światowym rynku półproduktów. Z punktu widzenia, do którego nawiązała pani redaktor, jest to istotne, bowiem zapotrzebowanie na nasze półprodukty utrzymuje się na wysokim poziomie przez okrągły rok.

Ekonomiści twierdzą, że w czasie spowolnienia gospodarczego ludzie w pierwszej kolejności odmawiają sobie produktów i usług luksusowych. Czy dotyczy to również kawy?

Kawa, podobnie jak herbata, nie jest już towarem luksusowym. To jeden z sympatyczniejszych wyznaczników zmian w poziomie życia, z jakimi mamy do czynienia w kraju w ostatnich kilkunastu latach. Wspominałam o tym wcześniej, że pewne przesunięcia popytu są oczywiście możliwe, ale sprowadzają się głównie do ograniczenia zakupowanych ilości. Klienci w większości nadal preferują swoje ulubione marki i nie chcą pozbywać się ich ze swojego menu. Cieszymy się, że to przywiązanie konsumentów obejmuje również wyroby Mokate. Między innymi to właśnie sprawia, że pomimo spowolnienia gospodarczego osiągamy dynamikę sprzedaży wyższą niż przeciętna w branży.

Od lat zasiada Pani w radzie nadzorczej BRE Banku. Jak to doświadczenie przekłada się na prowadzony przez Panią biznes?

To pakiet doświadczeń trudny do przecenienia. Ogląd rynku, nie tylko finansowego, w skali makroekonomicznej otwiera nową, bogatszą perspektywę. Odnosi się wówczas wrażenie przebywania w pobliżu specyficznego barometru, wyczulonego na wszelkie wahania w sytuacji gospodarczej kraju i świata. Konieczność bazowania na wysoce profesjonalnych analizach mechanizmów gospodarczych pogłębia ponadto własną wiedzę, pozwala też w pełni docenić znaczenie idei kształcenia się przez całe życie. Praca w radzie nadzorczej stwarza również niepowtarzalną okazję do bezpośrednich kontaktów z gronem osób, których wiedzę i metodyczny sposób myślenia podziwiam, zwłaszcza – precyzję w formułowaniu ocen i opinii. Dostając na tym forum swe umiejętności, znajduję dla nich praktyczne zastosowanie w codziennych wyzwaniach, jakie stawia rynek przed grupą firm Mokate. Ze swej strony żywię cichą nadzieję, że od czasu do czasu moje rynkowe doświadczenie, zdobyte podczas przeszło dwudziestu lat kierowania firmą, udaje się spożytkować w rozwiązywaniu problemów, którymi zajmuje się rada nadzorcza BRE Banku.

Jak w obecnej sytuacji gospodarczej wygląda współpraca Pani firmy z bankami?

Czy polskie instytucje finansowe elastycznie podchodzą do firm w czasie spowolnienia gospodarczego i oferują potrzebne rozwiązania?

Pozytywnie oceniam współpracę z polskim sektorem bankowym. W przypadku Mokate są to już wieloletnie kontakty i zdążyliśmy się z poszczególnymi bankami nieźle poznać oraz wyartykułować nasze wzajemne oczekiwania. Co do elastyczności w kreowaniu produktu bankowego przeznaczonego dla firm, to sądzę, że zachodzi tu pewien proces, podczas którego bankowi stratedzy dopracowują metody i doskonałą sposób reagowania na wyzwania jakie niesie gospodarcze spowolnienie. Można oczywiście dyskutować,

Osoby odwiedzające nasze hale i magazyny ze zdziwieniem patrzą na zastosowaną technologię, która nie kojarzy się zwykle z produkcją na rynek żywnościowy.

czy tempo reagowania na zachodzące w otoczeniu bankowym zmiany jest w pełni zadowalające, wolę jednak poprzestać na stwierdzeniu, że w konfrontacji z instytucjami bankowymi na Zachodzie wypadamy nie najgorzej. Przy okazji tego porównania dodam powtarzaną niekiedy refleksję, że na sprawności i bezpieczeństwa naszego sektora bankowego zaważył w znaczącej mierze rygorystyczny system kontroli państwowej, po części odziedziczony po minionym ustroju scentralizowanej gospodarki. To dobry przykład na życiową mądrość dawnego porządku, by na siłę nie wylewać dziecka z kąpielą.

Jakie ma Pani podejście do nowości technologicznych? Czy tablety i smartfony, których popularność rośnie lawinowo, pomagają Pani w pracy?

Postęp technologiczny leży u podstaw sukcesu Mokate. Postawiliśmy na wyposażenie naszych kombinatów produkcyjnych w technologie najnowszej

generacji, co umożliwiło uzyskanie pożądanego jakości i przewagi konkurencyjnej na szeregu światowych rynkach. Osoby odwiedzające nasze hale i magazyny ze zdziwieniem patrzą na zastosowaną technologię, która nie kojarzy się zwykle z produkcją na rynek żywnościowy. Linie technologiczne są półautomatyczne bądź całkowicie zautomatyzowane, a zintegrowany system informatyczny objął większość działów, zarówno tych administracyjnych jak i produkcyjnych. Myślę, że dobrym przykładem naszego podejścia do nowoczesnych rozwiązań są oddziały półproduktów, gdzie cały proces wytwarzania w dwunastopiętrowym obiekcie sterowany jest komputerowo przez jednego technologa czuwającego przy pulpicie z monitorami. Oczywiście, urządzenia mobilnej komunikacji, różne typy tabletów czy smartfonów znajdują również zastosowanie, stały się narzędziem codziennego użytku; podnoszą sprawność organizacyjną, umożliwiają szybsze reagowanie.

Jak w najbliższym czasie rozwijać się będzie Pani firma? Czym zaskoczy nas Mokate?

Realizujemy długofalową strategię, która w znacznej mierze oparta jest na kontynuacji dotychczasowych kierunków rozwoju. Zakładamy zatem dalszy wzrost udziału eksportu w naszej sprzedaży, wejście na kolejne zagraniczne rynki, a także inwestowanie – w tempie nie mniejszym niż do tej pory. Naturalnie pojawiają się też nowe elementy oferty Mokate. Wspomnę tylko o niedawno ukończonej inwestycji, trzecim już oddziale półproduktów, wyposażonym w linie wytwórcze o stopniu technologicznego zaawansowania nieznajdującym wiele odpowiedników w świecie. Oddział ten pozwoli nam wejść na rynek z półproduktami wysokotłuszczowymi, poszukiwanymi przez wiele krajów, co w rezultacie otworzy nowe obszary zbytu. Nasze laboratoria, zarówno te kawowe jak i herbaciane, także pracują nad szeregiem nowości. Ofertę wzbogaci również czeski kombinat Mokate, w Voticach pod Pragę, obejmująca między innymi pierniki, wafle i biszkopty. Zapewne niektóre z naszych nowych produktów zaskoczą konkurencję i klientów, tych ostatnich – mam nadzieję, że wyłącznie przyjemnie. W przeszłości zdarzało się, że zaskakiwaliśmy też spektakularnymi przejęciami zakładów produkcyjnych poza granicami kraju. Był to jeden ze skutecznych sposobów umacniania rynkowej pozycji Mokate. Nie wykluczam podobnej opcji w przyszłości. W każdym bądź razie w naszą strategię i w bieżące zadania planowe w dalszym ciągu mamy wkomponowany umiarkowany optymizm. Jak dotąd, to podejście nas nie zawiodło. Wierzę, że nie zmieni się to także w najbliższych latach.

To ożywienie ma solidne podstawy



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 Koniunkturalnych na Uniwersytecie w Hamburgu oraz w Banku Centralnym Niemiec we Frankfurcie. Jest jednym z najbardziej cenionych specjalistów na polskim rynku.

Prognozy dla polskiej gospodarki na rok bieżący i przyszły pozostają ciągle niskie.

Odpowiednio 1,1% i 2,3% r/r. Nie ma w tym w zasadzie nic dziwnego. Analitycy zdecydowanie nie doszacowali skali spowolnienia gospodarki na przełomie 2012/2013 i, chyba nie będzie to nadużyciem, jeśli stwierdzę, że ich prognozy w znacznej mierze są obecnie zachowawcze i noszą właśnie piętno negatywnych zaskoczeń sprzed kilku miesięcy. Czy jednak poza czynnikami behawioralnymi rzeczywiście możemy fundamentalnie kwestionować ożywienie w polskiej gospodarce?

Przez ostatnie cztery lata polska gospodarka przeszła stopniowy proces równoważenia.

Po raz pierwszy w historii zanotowano „trwałą” nadwyżkę na rachunku obrotów bieżących, istotnie wzrosła stopa oszczędności, zainicjowano konsolidację finansów publicznych, poprawiono konkurencyjność eksportu. Oczywiście to równoważenie odbyło się kosztem wzrostu gospodarczego. Ubytek ten nie był jednak tak duży jak w państwach regionu, a proces odchodzenia od modelu wzrostu bazującego na konsumpcji przebiegał, w dużej mierze dzięki polityce fiskalnej i niższemu kosztowi finansowania deficytu, łagodnie. Można zaryzykować tezę, że gospodarka jest na chwilę obecną na tyle zrównoważona, że nawet bez czynników zewnętrznych w kolejnych kwartałach mogłaby wygenerować endogeniczne ożywienie popytu wewnętrznego. Impuls zewnętrzny, przede wszystkim ze strefy euro dotarł jednak na czas. Co do trwałości ożywienia w strefie euro nadal wielu analityków pozostaje sceptycznych, nie sposób jednak kwestionować czynników cyklicznych, które pojawiły się nie tylko w Eurolandzie, ale i w innych gospodarkach rozwiniętych, czy wreszcie odejścia rządów europejskich od zacieśnienia fiskalnego.

Biorąc pod uwagę przynajmniej częściowe zdelewarowanie i restrukturyzację gospodarek europejskich i silniejsze rozbudzenie popytu wśród ich głównych partnerów handlowych, rośnie szansa, że kontrakcja strefy euro została zatrzymana.

Wynikiem ożywienia w Europie jest również ekspansja przetwórstwa przemysłowego w Polsce.

Obecna jego dynamika daje powody do optymizmu. Ścieżka ekspansji jest niemal tak samo stroma jak na przełomie 2008 i 2009 roku i przyczynia się do stabilizacji rynku pracy (wzrosty zatrudnienia generowane są właśnie w sektorze przetwórstwa przemysłowego), co jest warunkiem koniecznym dla pobudzenia popytu konsumpcyjnego. Ten ostatni wspierać powinna również rosnąca, dzięki niskiej inflacji, ścieżka dochodu realnego oraz odwrót od lokat terminowych – ten aspekt to z kolei wynik historycznie najniższych stóp NBP.

Dane o wysokiej częstotliwości (wpływy z VAT, sprzedaż detaliczna, szeroka poprawa subindeksów PMI) potwierdzają mechanizm odbicia gospodarki i jego coraz szersze rozlanie na popyt wewnętrzny. Uważamy, że dzięki temu (a także z pomocą efektów bazowych), ścieżka ożywienia mierzona PKB będzie bardziej stroma niż w pierwszej połowie roku. Rosną również szanse, że w przyszłym roku wzrost PKB przebieje szklany sufit na poziomie 3%.

Zobacz więcej na:

www.brebank.pl/gielda



Fixingowe rozgrywki



Michał Michalski

WYDZIAŁ INSTRUMENTÓW STRUKTURYZOWANYCH, DEPARTAMENT SPRZEDAŻY RYNKÓW FINANSOWYCH BRE BANKU

Na rynku finansowym jednym z istotniejszych elementów zawieranych transakcji jest sposób wyznaczania cen referencyjnych będących podstawą do ich rozliczania zarówno w postaci fizycznej poprzez dostawę jak i poprzez kwoty netto. Wykształciło się wiele mechanizmów zarówno giełdowych jak i niezależnych podmiotów zbierających, przetwarzających i publikujących dane, które przez wiele dziesięcioleci budowały swoją pozycję instytucji zaufania publicznego.

Niestety, w ostatnich miesiącach szerokim echem na rynku finansowym odbiła się informacja o wieloletnich praktykach związanych z manipulowaniem fixingami LIBOR-u przez jej uczestników, czyli największe banki europejskie. Śledztwo jest nadal w toku.

Cała sytuacja dotycząca kształtowania fixingów przeniosła się także na pozostałe rynki, w tym rynek commodity i ruszyły kolejne dochodzenia związane z podejrzeniem o manipulowanie stawkami referencyjnymi. Na celowniku znalazła się agencja Platts zajmująca się zbieraniem danych z rynku surowców

energetycznych, głównie paliw. Fixingi Plattsa zwane Assessments są stosowane na szeroką skalę przez uczestników tego rynku. Mają one także wieloletnią tradycję, a agencja ze swojej strony dokładała wszelkich starań, aby proces ustalania cen był jak najbardziej wiarygodny. Niestety, sama wpadła w pułapkę „dużych ryb”, ponieważ stosując ograniczoną liczbę podmiotów biorących udział w procesie wyznaczania cen, i uznawanych za wiarygodne, dała się ograć. Jak się okazuje ceny po jakich poszczególne podmioty deklarowały chęć zawarcia transakcji na stosunkowo niewielkich nominalach były zaledwie frakcją biznesu jaki przechodził przez ich ręce, w związku z czym strata na kilku niewielkich transakcjach rozliczających się do assessmentu była niczym w porównaniu do reszty. Kolejną ułomnością jest fakt opierania się na stosunkowo krótkim okienku czasowym, w którym zbierane są oferty kupna oraz sprzedaży, w związku z czym nie obejmuje ono wielu transakcji w ciągu dnia. Metodę uśredniania danych z dłuższego okresu stosuje konkurencyjna agencja Argus (okienko trwa zwykle od 8:30 do 17:30 czasu londyńskiego), jednakże to Platts zdominował rynek finansowy w zakresie wyznaczania cen referencyjnych paliw. Jedna i druga metoda ma swoich zwolenników, jednak liczba podmiotów biorących udział w fixingu jest ograniczona, a szczegóły utajnione. Pozostaje jedynie wiara w reputację i rzetelność poszczególnych podmiotów, która obecnie została nieco nadzarpięta. Rozwiązaniem nie jest także w tym przypadku przeniesienie mechanizmu fixingu na rynek giełdowy ze względu na specyfikę oraz różnorodność poszczególnych produktów, których ceny są czasami wyznaczane pośrednio z cen innych produktów w oparciu o dane statystyczne lub zapytania informacyjne w środowisku branżowym niepokryte fizycznymi transakcjami.

Mechanizmy wyznaczania cen przez niezależne podmioty są powszechne na rynku surowcowym. Poza wymienionymi wcześniej agencjami Platts oraz Argus istnieją inne podmioty zajmujące się przetwarzaniem i publikowaniem danych

na innych towarach, przykładowo fixing cen złota oraz srebra prowadzony jest przez LBMA, platyny i palladu przez LPPM, zaś ceny produktów petrochemicznych są publikowane przez ICIS. Dla wielu z surowców istnieje równoległe źródło cen w postaci notowań giełdowych. Może ono przyjmować postać ceny referencyjnej w określonym punkcie czasu, przykładowo na giełdzie LME (London Metal Exchange) jest to ostatnie kwotowanie danego Ringu (dedykowana sesja dla poszczególnych metali trwająca pięć minut), może się także opierać o średnią wartość obliczoną przez giełdę z danego przedziału czasowego, przykładowo cena oficjalna kontraktu futures na Gas Oil na giełdzie ICE (Intercontinental Exchange) pochodzi z notowań pomiędzy 16:27 a 16:30 czasu londyńskiego. Ponieważ produkt ten handlowany jest globalnie przez całą dobę, wyznaczenie końca sesji jest praktycznie niemożliwe. Na giełdach zaś, które kwotują towary o niższej płynności lub zasięgu lokalnym standardem jest wykorzystanie ceny zamknięcia danej sesji.

W każdym z wymienionych przypadków istnieje ryzyko przesunięcia ceny rozliczeniowej. Manipulowanie jest dużo łatwiejsze na mało płynnych parkietach, gdzie jedna większa transakcja w ostatnich sekundach sesji potrafi znacząco ruszyć rynkiem i ustawić cenę zamknięcia, będącą punktem referencyjnym dla transakcji na rynku OTC, na pozycji odbiegającej znacząco od realiów. Istnieje potrzeba stworzenia osobnych mechanizmów opartych o uśrednianie ceny zamiast poziomu w punkcie w celu uniknięcia nadużyć. Zagrożenie nie płynie jednak ze strony sektora finansowego lecz coraz częściej ze strony dużych graczy rynku fizycznego (producenci i pośrednicy), którzy pozostają poza wieloma regulacjami rynku kapitałowego.



Kolej na Medcom

PIOTR KOWALSKI

Od działalności w małym garażu, do firmy pracującej m.in. dla polskiego wojska, po lidera rozwiązań elektrotechnicznych dla transportu szynowego. Historia warszawskiej firmy Medcom to dowód na to, że inżynierskie myślenie może się sprawdzić wszędzie – również w biznesie.

Rok 1988. Początek wielkich zmian w naszym kraju – politycznych i gospodarczych. To także początek istnienia firmy Medcom zajmującej się projektowaniem, wdrażaniem i utrzymaniem elementów systemów zasilania gwarantowanego. – Gdy rozpoczęła się era przedsiębiorczości, dla czterech absolwentów Politechniki Warszawskiej Polska stała się ziemią obiecaną. Wraz z kolegami postanowiliśmy wykorzystać moment i założyć firmę specjalizującą się w czymś, na czym się znaliśmy – pracy inżynierskiej. Początki? Klasyka – zaczynaliśmy w wynajętym garażu – trochę jak Apple (śmiech). Tylko nam nie zależało na zasięgu – chcieliśmy po prostu wypełnić niszę i produkować niedostępne dotychczas na polskim rynku rozwiązania służące do zapewnienia ciągłości zasilania. I tak rozpoczęliśmy produkcję pierwszych w Polsce UPS-ów (zasilacze awaryjne – przyp. red.) – wspomina Jerzy Linka – członek Zarządu Medcom Sp. z o.o. Dziś świętująca 25-lecie

istnienia firma zatrudnia 180 pracowników, notuje roczne przychody na poziomie 180 mln złotych, jest rozpoznawalna na wszystkich kontynentach, a jej logo pojawia się na produktach tworzonych przez takie firmy, jak Siemens czy General Electric.

Pociąg do Brazylii

Obecnie UPS-y stanowią niewielką część produkcji Medcomu. Efektem uwolnienia się rynku na początku lat 90. był nie tylko rozwój przedsiębiorczości, ale i zalew rodzimego rynku elektroniką z Państwa Środka. – Chińskie UPS-y były sprzedawane w cenie niższej od tej, w której my kupowaliśmy części. Ci, dla których ważna była niezawodność i tak wybierali nasze rozwiązania, ale stwierdziliśmy, że to już nie wystarczy. Dlatego skupiliśmy się na rozwiązaniach zapewniających zasilanie – głównie w transporcie szynowym. W tej chwili obsługa transportu publicznego stanowi ponad 70 proc. działalności firmy. Reszta to

energetyka zawodowa i przemysłowa oraz... „tajemnica wojskowa” – mówi Linka. Owa „tajemnica wojskowa”, czyli produkcja specjalna realizowana dla resortu obrony, to ok. 5 proc. obrotów firmy. Warto dodać, że od wielu lat po rozwiązania Medcomu sięgają także inne kraje. Firma eksportuje do 20 państw, a zagraniczne rynki to dziś 30 proc. sprzedaży. Powoli zaczyna specjalizować się również w pracy przy organizacji wielkich imprez sportowych – wcześniej na krajowym podwórku, w związku z Euro 2012, a obecnie w Brazylii, gdzie pracownicy Medcomu przygotowują infrastrukturę transportową na przybycie milionów kibiców, którzy odwiedzą kraj Pelego przy okazji Mistrzostw Świata w Piłce Nożnej (2014 r.), a następnie Letnich Igrzysk Olimpijskich (2016 r.). Warszawska firma odpowiada za dostarczenie całego elektrycznego osprzętu dla pojazdów w tamtejszym metrze, a następnie jego utrzymanie i dalsze modernizacje.



Na problemy: Medcom

Nieprzerwany rozwój, ekspansja na zagraniczne rynki, liczne nagrody i tytuły przyznawane przez prezydenta, premiera oraz kapituły najbardziej prestiżowych konkursów (m.in. „Diamenty Forbesa”, „Gazeta Biznesu”, „Lider Przedsiębiorczości”), czy współpraca z globalnymi gigantami...

Naszym głównym zadaniem, realizowanym nieprzerwanie od 25 lat, jest słuchanie klienta i rynku. My nie sprzedajemy produktów – my rozwiązujemy problemy.

Niewiele polskich firm może się pochwalić takim portfolio. Dla Zarządu Medcomu powodem do dumy jest jednak coś innego. – Jesteśmy przede wszystkim inżynierami i na trwałych, a jednocześnie konserwatywnych zasadach inżynierskich opieramy nasz biznes. Dla nas największym sukcesem jest fakt, że od początku możemy rozwijać się w sposób organiczny. Że nigdy nie było „nerwowki” i, mimo iż bywało trudno, nie musieliśmy redukować zatrudnienia. Jest to efektem tego, że z pewną rezerwą zawsze traktowaliśmy prognozy – pilnowaliśmy kosztów i rozwijaliśmy się na miarę potrzeb rynku, a nie marzeń czy ambicji. Mimo że od przedsiębiorców oczekuje się długofalowego planowania, my także nigdy nie mieliśmy pla-

nów na więcej niż 2-3 lata. Funkcjonujemy w często zmieniającym się otoczeniu, więc musimy się zmieniać i odpowiadać na bieżące potrzeby, a nie trzymać się sztywno planów. Naszym głównym zadaniem, realizowanym nieprzerwanie od 25 lat, jest bowiem słuchanie klienta i rynku. My nie sprzedajemy produktów – my rozwiązujemy problemy – mówi Jerzy Linka. Na pytanie o to, co jego zdaniem wyróżnia rozwiązanie Medcomu na tle konkurencji, przypomina anegdotę: – Kiedyś dla pewnego pojazdu część podzespołów dostarczyliśmy my, a część konkurencja. Na ogólnopolskim spotkaniu podsumowującym inwestycję jeden z prezesów powiedział w kierunku konkurencji: „Ten Wasz system monitorowania jest znakomity – natychmiast widać, co i gdzie się zepsuło”. Mój współpracownik spytał: „A co z naszym?”. Na co usłyszał: „A, nie, u Was to nie mieliśmy okazji sprawdzić”.

Dziesiątki małych biznesów, jeden bank

Konserwatyzm i inżynierska powściągliwość cechują firmę także w podejściu do finansów, które zawsze były narzędziem umożliwiającym dalszy rozwój firmy i budżetowanie kontraktów. Założyciele Medcomu wychodzą z założenia, że rolą firmy jest zarabianie na technice, a nie instrumentach finansowych. Nie oznacza to, że firma nigdy nie sięgała po zewnętrzne źródła finansowania – wręcz przeciwnie. – Pamiętam, że jeszcze na podyplomowych studiach ekonomicznych (uzupełnianie wiedzy, o obo- wiązek kadry menedżerskiej), uczono nas, że

biznes powinien być finansowany z zewnątrz. Szybko więc zaczęliśmy korzystać z innych źródeł, choć na początku nie było to łatwe, bo i sektor bankowy nie był zbyt dojrzały. Jedynie BRE Bank dosyć szybko wprowadził do oferty nowoczesne produkty, więc już w 1992 roku rozpoczęła się nasza trwająca do dziś współpraca. Dziś wszystkie inwestycje finansowane są zewnętrznie. Siedziba, w której się obecnie znajdujemy, jest finansowana przez BRE z kredytu inwestycyjnego na 10 lat. Flota firmowych

Od przedsiębiorców oczekuje się długofalowego planowania, my nigdy nie mieliśmy planów na więcej niż 2-3 lata. Funkcjonujemy w często zmieniającym się otoczeniu, więc musimy się zmieniać i odpowiadać na bieżące potrzeby, a nie trzymać się sztywno planów.

pojazdów, licząca prawie 70 samochodów, także finansowana jest w BRE leasingu. Współpraca z BRE umożliwia nam także finansowanie poszczególnych kontraktów – my każdy z nich traktujemy jako nowy biznes i szukamy dla



Na ogólnopolskim spotkaniu podsumowującym inwestycję jeden z prezesów powiedział w kierunku konkurencji: „Ten Wasz system monitorowania jest znakomity – natychmiast widać, co i gdzie się zepsuło”. Mój współpracownik spytał: „A co z naszym?”. Na co usłyszał: „A, nie, u Was to nie mieliśmy okazji sprawdzić”.

niego indywidualnego finansowania. To także wynika z konserwatyzmu i zachowawczości. Cieszymy się, że BRE doskonale to rozumie. W tej współpracy właśnie najbardziej podoba nam się to, że bank nie stara się nam sprzedać tego, co aktualnie posiada, ale słucha i próbuje zrozumieć specyfikę naszego biznesu. Dzięki temu zawsze wspólnie udaje nam się znaleźć produkt, który jest zadowalający dla obu stron – mówi Jerzy Linka.

Obecnie zyski kierowane są na przyszłe technologie i obiekty, ale najważniejszym celem firmy pozostają stabilność i bezpieczeństwo. Jak tłumaczy członek Zarządu Medcomu, z każdym rokiem działalności rośnie popyt na bezpieczeństwo, a nie wzrost zysków. – Naszym zdaniem prawdziwym wyznacznikiem jakości firmy nie są słupki, lecz fakt, iż pracownicy, którzy się u nas zatrudniają, zakładają rodziny. Dla przedsiębiorcy to dowód najwyższego uznania, bo świadczy o poczuciu bezpieczeństwa i stabilności – podsumowuje Jerzy Linka.

Wyzwanie »
Znaleźć zewnętrzne finansowanie dla nowych projektów

Rozwiązanie »
Umowa wieloproduktowa

Efekt »
Umowy wieloproduktowe zapewniają stabilność finansowania dla poszczególnych kontraktów, umożliwiając ich realizację niezależnie od pozostałych inwestycji i kontraktów realizowanych przez firmę

SYLWIA KAMOLA,
MAŁGORZATA PUCHTA
I ODDZIAŁ KORPORACYJNY W WARSZAWIE,
BRE BANK

Podczas przeszło 20-letniej współpracy z firmą Medcom, mieliśmy okazję przyglądać się jak z roku na rok firma osiąga pozycję lidera w swojej branży. Dzięki determinacji oraz ciężkiej pracy zespołu inżynierów i pracowników, produkty firmy doceniane są nie tylko przez odbiorców krajowych, ale również zagranicznych. Stosowane przez firmę innowacyjne technologie sprawiają, że oferta jest nowoczesna i niezawodna.

Firma jest partnerem wymagającym, konsekwentnym w działaniu, co stanowi wyzwanie dla doradcy. Zawsze staraliśmy się, aby nasza współpraca opierała się na wzajemnym zaufaniu i partnerstwie. Obserwacja rozwoju firmy, jej pozycja na rynku, stanowi dla doradcy największą nagrodę i jednocześnie motywację do dalszej pracy z klientem. Dlatego nadal staramy się dostosowywać ofertę produktową do potrzeb i oczekiwań firmy Medcom.



Easy rider w świecie korporacji

KORNELIA DORACKA

Utożsamiani często z kontestującymi normy społeczne bohaterami kultowego amerykańskiego filmu w rzeczywistości tworzą profesjonalnie zarządzaną organizację. I nie tylko korzystają z najlepszych wzorców przeniesionych z biznesu, ale wraz z innymi kreują też nowe rozwiązania. Jak choćby system płatności bezgotówkowych, przygotowany przez BRE Bank z myślą o międzynarodowym zlocie Super Rally 2013.

Na co dzień są lekarzami, prawnikami, przedsiębiorcami, menedżerami. Zarządzają firmami, zasiadają w radach nadzorczych spółek – jak Maciej Leśny, przewodniczący Rady Nadzorczej BRE Banku. Profesjonalni, świetnie zorganizowani, znakomicie funkcjonujący w świecie korporacyjnych procedur, „po godzinach” zamieniają garnitury na skórzane kurtki, a służbowe limuzyny na harleye. Czy to sposób na odreagowanie? – pytam Jakuba Pyrę, szefa Harley-Davidson Club Poland i jednocześnie przedsiębiorcę, który wraz z ojcem, także – już w początkach lat 70. – miłośnikiem i posiadaczem kultowego jednoślada, prowadzi rodzinną firmę.

– To coś więcej, to pasja i styl życia – tłumaczy. – I jak każda pasja, wymaga dużo czasu. Ale niemal każdy kto jej ulegnie, po prostu znajduje na nią czas. Mówię: niemal każdy, ponieważ są też tacy, którzy na nasze zloty przyjeżdżają nie harleyem, ale z harleyem ciągniętym na lawecie... Na szczęście to wyjątki. Gros z nas spędza na swoich motocyklach naprawdę dużo czasu. Ja na przykład zjeździłem harleyem niemal całą Europę. To, co dostaje się w zamian, jest naprawdę bezcenne. Będąc harleyowcem ma się bowiem z jednej strony poczucie wspólnoty – zazwyczaj jeździ się w przynajmniej kiluosobowych grupach, z drugiej zaś – mnóstwo czasu na myślenie.

– Ilekroć próbuję znaleźć jakieś porównanie, zawsze przychodzi mi do głowy żeglarz opływający samotnie kulę ziemską... – opowiada Jakub Pyra. – Kiedy jedzie się motocyklem kilka-, kilkanaście godzin, jest się sam na sam ze sobą. Nikt i nic cię nie rozprasza, nikt i nic nie upomina się o twoją uwagę i twoje myśli. To świetna okazja do tego, by nabrać dystansu do siebie, świata i życia, przemyśleć wiele spraw, wreszcie – podjąć ważne decyzje. Sam rozstrzygnąłem co najmniej kilka istotnych dla mnie spraw i dokonałem kilku trafnych wyborów właśnie w ten sposób.

I nie tylko on. Jakub Pyra wspomina, że gdy pierwszy raz wyruszył na harleyu wraz z przyjaciелеm, którego zaraził swoją pasją do legendarnego motocykla, usłyszał: „Ty też tak masz, że wszystko raptem staje się oczywiste i proste?”.

Zamiast wolnoamerykanki

Czy właśnie dlatego, że w życiu zawodowym świetnie odnajdują się w uporządkowanych,

hierarchicznych strukturach i doceniają ich znaczenie, także swojej pasji nadali pewne ramy organizacyjne? Niezależnie od intencji harleyowcy w Polsce i na świecie zrzeszeni są dziś w wielu klubach. Tylko Federation of Harley-Davidson Clubs Europe skupia ponad 80 klubów, do których należy 35 tysięcy członków. Spotykają się oni na corocznych zlotach, organizowanych w różnych miastach europejskich przez poszczególne kluby. I trzeba przyznać, że patrząc na skalę i rozmach tych imprez nietrudno znaleźć uzasadnienie dla istnienia na wpół profesjonalnych struktur skupiających harleyowców. Tu bowiem nie ma miejsca na wolnoamerykankę – spotkania gromadzą każdorazowo 10-20 tysięcy motocyklistów z całego globu. W ubiegłym roku do niemieckiego Ballenstedt zjechało 18 tysięcy miłośników kultowych jednośladów, a tegoroczny, czterdziesty zlot przyciągnął do Wrocławia 9,5 tysiąca gości, w tym m.in. z Chile i Nowej Zelandii.

Jakub Pyra, prezes warszawskiego klubu Harley-Davidson, a jednocześnie organizator FH-DCE Super Rally 2013 przyznaje, że plany motocyklistom pokrzyżowała nie tylko wyjątkowo deszczowa pogoda, jaka panowała w drugiej połowie

Zlot Super Rally 2013 był wyzwaniem organizatorskim, które m.in. dzięki innowacyjnym rozwiązaniom bankowym okazało się wielkim sukcesem.

maja, czyli akurat wtedy gdy odbywała się impreza. – Niektórzy nie zdecydowali się na przyjazd, ponieważ więcej niż sceptycznie odnosili się do naszego pomysłu, by na Stadionie Olimpijskim, na którym trwał zlot, wszystkie płatności odbywały się wyłącznie za pośrednictwem specjalnie wydanych na tę okazję przez BRE Bank kart prepaidowych – mówi Jakub Pyra.

Premia za odwagę

Paradoksalnie właśnie to innowacyjne rozwiązanie spotkało się później z uznaniem i uczestników, i szefów europejskiej federacji, przyczyniając się do niemal entuzjastycznej oceny całego przedsięwzięcia. Doceniono wygodę i bezpieczeństwo takiej formy płatności, która zastąpiła stosowany podczas wcześniejszych zlotów system płatności gotówkowych

albo oparty na żetonach. – Wielka w tym zasługa BRE Banku, który był w pełni odpowiedzialny za budowę i działanie całego systemu obsługi płatności – przyznaje Jakub Pyra. I dodaje, że BRE Bank jako jedyny z banków, do którego zwrócił się z propozycją współpracy, odważył się zaryzykować.

Rzeczywiście – zaryzykować, ponieważ nikt w Polsce nie realizował dotychczas przedsięwzięcia polegającego na kompleksowym przygotowaniu i obsłudze quasi-zamkniętego systemu płatności bezgotówkowych w ramach masowego wydarzenia. Bycie pierwszym zawsze jest obciążone sporym ryzykiem... – Tym bardziej że organizatorzy Super Rally 2013 zgłosili się do nas z ideą zorganizowania obsługi bezgotówkowej wydarzenia, ale to my musieliśmy wypełnić to hasło treścią i przełożyć je na konkrety – wspomina Magdalena Mędrecka z Departamentu Bankowości Transakcyjnej BRE Banku, odpowiedzialna za przygotowanie i koordynację projektu.

W praktyce oznaczało to konieczność zapewnienia niezawodnej sieci internetowej (specjalny dostęp do sieci telekomunikacyjnej był oparty na pięciu technologiach: CDMA, LTE, 4G, 3G, 2G, dzięki czemu terminale, bankomaty, punkty zasięgu, punkt Wi-Fi oraz systemy bankowe mogły pracować bez przerwy). Nie wspominając o „drobiazgach” takich, jak przygotowanie 15 tysięcy kart Visa eMoney payWave z indywidualnym wizerunkiem Klubu Harley-Davidson, które stanowiły jedyny środek umożliwiający płatności na imprezie, ustawienie bankomatów, zapewnienie całonocnych punktów zasięgu i sieci terminali obsługujących płatności bezgotówkowe itd. Dość powiedzieć, że przygotowanie i realizacja przedsięwzięcia wymagały współdziałania pracowników kilkunastu departamentów banku.

Dariusz Nalepa, dyrektor Departamentu Bankowości Transakcyjnej deklaruje dziś, że zdobyte w ten sposób doświadczenia bank zamierza wykorzystywać przy realizacji podobnych projektów w przyszłości.

– Jest to, naszym zdaniem, bardzo rozwojowy segment rynku – tłumaczy. – Wymagający zastosowania odważnych i innowacyjnych rozwiązań. Ale my już udowodniliśmy, że nie boimy się takich wyzwań. Dlatego chcemy częściej współorganizować tego rodzaju eventy, przy okazji różnorodnych wydarzeń, z różnymi firmami i na jeszcze większą skalę. Oczywiście – z równym powodzeniem.

Od lokalnego Trans-Vacu do globalnego SECO/WARWICK S.A.

KAROLINA KAMIŃSKA

Historia biznesowego kopciuszka, który podbił światowy rynek metalurgiczny.

Rok 1986. Wilkowo – niewielka miejscowość w ówczesnym województwie zielonogórskim. Dwóch inżynierów Eltermu postanawia rozwinąć własny biznes i w starej stajni otwiera zakład budowy transformatorów. Chcąc zrealizować własne ambicje inżynierskie, budują pierwszy piec próżniowy. Kilka lat później, w marcu 1990 r. firma Trans-Vacu otrzymuje list ze Stanów Zjednoczonych z propozycją przystąpienia do rozmów dotyczących utworzenia spółki joint venture z amerykańską firmą SECO/WARWICK. Konkurencja jest spora. Podobna korespondencja trafia na biurka 14 firm z Polski, Czech, Węgier i NRD.

Grupa założycieli powiększa się o następnych dwóch inżynierów. Na przyjazd gości z USA przygotowują pomieszczenie w zakupionym wówczas baraku w Świebodzinie, gdzie pierwotnie miała być „marmurkownia” dzinsów. Malowane naprędce pomieszczenie, przyniesiony z domu ekspres do kawy, wynajęta blond sekretarka z nienagannym angielskim, przestały teleks do komunikacji. Początkowe niedociągnięcia wizerunkowe firmy nie odstraszały partnerów zza oceanu, którzy widząc potencjał i pasję, ale przede wszystkim wiedzę Polaków decydują się na rozpoczęcie współpracy. Dziś firma SECO/WARWICK to jeden z największych na świecie producentów pieców do obróbki cieplnej metali. W skład grupy wchodzi 6 spółek ulokowanych na czterech kontynentach. Dodatkowo SECO/WARWICK ma dwie firmy:

inżynieryjno-sprzedażową i serwisową w Rosji i Niemczech. Spółka notowana na giełdzie sprzedaje swoje produkty do 45 krajów na świecie, a ich głównym odbiorcą jest przemysł lotniczy, motoryzacyjny, narzędziowy i maszynowy. Droga od branżowego kopciuszka, do giganta, z którym liczą się najwięksi producenci przemysłu samochodowego i lotniczego nie była jednak prosta.

Pierwsze lata XXI wieku to poważny kryzys gospodarczy w Stanach Zjednoczonych i recesja w branży lotniczej.

Ratunkiem dla grupy Seco Warwick Corp. jest wykupienie przez polskich udziałowców amerykańskiej firmy „matki” w Meadville w Pensylwanii. W 2005 roku następuje tak zwane wsteczne przejęcie, a Polacy zostają właścicielami 100% udziałów. W niewielkim Świebodzinie powstaje centrala całej firmy, a SECO/WARWICK wkracza na międzynarodową ścieżkę grupy kapitałowej, zwiększając obroty do kilkudziesięciu milionów w skali roku.

Kolejne lata to duże inwestycje i rozwój w Chinach, Indiach, Stanach Zjednoczonych, a także na rynku europejskim. Rok 2012 i pierwsze półrocze bieżącego roku to także czas ekspansji SECO/WARWICK. W ostatnim czasie firma wykupiła pakiet kontrolny (75 procent udziałów) w indyjskim przedsiębiorstwie. W maju 2013 roku polska flaga i logo SECO/WARWICK pojawiły się także w Brazylii, gdzie spółka przejęła niewielką, nowoczesną fabrykę w Sao Paulo. Jak

zwraca uwagę prezes spółki Paweł Wyrzykowski, Brazylia to jeden z prężnie rozwijających się rynków pod względem konsumpcji. Rozległy kraj zamieszkuje 200 milionów osób. Dobrze rokuje branża transportowa, zwłaszcza rynek motoryzacyjny i lotniczy. Powstają nowe porty, inwestuje się w połączenia lokalne, a lotniska w Brazylii są bardzo aktywne w międzynarodowym ruchu lotniczym. Zdaniem Pawła Wyrzykowskiego wzrost zapotrzebowania na samoloty w innych krajach szacowany jest na 7 procent w skali roku. W przypadku rynku brazylijskiego dynamika może być jeszcze większa.

Można więc przypuszczać, że także teraz spółka będzie chciała zaznaczyć swoją obecność na nowych rynkach. – Na razie zamknęliśmy fazę „podboju” geograficznego rynków – rozwiewa wątpliwości Paweł Wyrzykowski. SECO/WARWICK w najbliższych latach chce się skupić na transferze „know-how” do wszystkich spółek regionalnych. Paweł Wyrzykowski podkreśla, że model „copy and paste” może się doskonale sprawdzić. – W Stanach Zjednoczonych sprzedajemy aplikacje do boeingów, ale nie widzę przeszkód, by sprawdziły się one w europejskich airbusach. Podobnie jest w przypadku pieca produkowanego przez nas dla Volkswagena, z tego rozwiązania może śmiało korzystać General Motors w Stanach Zjednoczonych – konkluduje Wyrzykowski. Transfer najlepszych rozwiązań wymaga jednak czasu. Firma daje sobie na to nawet kilka lat, po to, by zagwaran-





Paweł Wyrzykowski (na zdjęciu po prawej)



tować wysoką jakość oferowanych rozwiązań oraz ich innowacyjność. A na to liczą główni partnerzy SECO/WARWICK, m.in. kooperanci z tzw. grupy Tier 1 (Delphi, Valeo, Denso), którzy są głównymi dostawcami komponentów do samochodów dla większości marek, także tych luksusowych. Jak mówi prezes Wyrzykowski firma daje mocne gwarancje, że jakość technologiczna jest stale utrzymywana. Jak podkreśla,

Od wielu lat partnerem SECO/WARWICK pozostaje BRE Bank. Drogi obu podmiotów zeszły się już w 1999 roku i ta współpraca trwa do dziś.

awaria i konieczność wycofania danego modelu auta czy samolotu to katastrofa dla każdej firmy, a co za tym idzie także nadszarpnięta reputacja i wizerunek marki.

SECO/WARWICK kładzie także duży nacisk na prace badawczo-rozwojowe, które często gwarantują, że konkurencja pozostaje o dwie długości w tyle. Prezes spółki bez zastanowienia wymienia szereg produktów, które zrewolucjonizowały rynek. To m.in. technologia segmentu CAB, która umożliwia bardzo zaawansowane pod względem procesowym lutowanie aluminium. Lekki metal

łatwo można ciąć czy wyginać, ale lutowanie go do komponentów np. chłodnic samochodowych wymaga wdrożenia zaawansowanych procesów. Tu patenty i najnowsze rozwiązania ma w swojej ofercie firma ze Świebodzina. Paweł Wyrzykowski z dumą podkreśla, że większość samochodów jeżdżących po ulicach Stanów Zjednoczonych i Europy ma zainstalowane chłodnice lub elementy klimatyzacji, które zostały wytworzone na urządzeniach SECO/WARWICK.

Chlubą firmy są także tytanowe łopatki do turbin silników samolotowych i turbin gazowych. Produkuje je amerykańska spółka-córka Retech Systems LLC, która jest światowym liderem na rynku. – Tu nie mamy sobie równych – dodaje Wyrzykowski.

Na uwagę zasługuje także technologia nawęglania próżniowego. Tradycyjny proces hartowania metali powoduje, że staje się on bardzo twardy, ale w konsekwencji łamliwy. Specjalna konstrukcja pieca i nawęglanie próżniowe sprawiają, że metal utrzymuje swoją twardość przy zachowaniu dotychczasowej elastyczności. Takie rozwiązanie jest wykorzystywane np. przy produkcji komponentów do wału korbowego lub skrzyni biegów. Przy opracowywaniu technologii nawęglania próżniowego spółka rozpoczęła współpracę z naukowcami z Politechniki Łódzkiej. Inżynierowie wspólnie z pracownikami świebodzińskiej firmy postawili sobie za cel stworzenie pieca gwarantującego

nieosiągalne dotąd parametry. Udało się. 2 lata temu tę technologię wprowadzono do oferty produktowej SECO/WARWICK. Jak mówi Paweł Wyrzykowski, tempo wzrostu sprzedaży tej technologii jest dużo szybsze niż standardowych produktów dostępnych w ofercie.

Przełomowym projektem na skalę światową może się jednak okazać projekt Graffroll®, dotyczący wytwarzania materiałów grafenowych do magazynowania wodoru dla przemysłu motoryzacyjnego i kosmicznego. Badania toczą się dwutorowo. Prace prowadzą naukowcy z łódzkiej uczelni oraz eksperci z Warszawskiego Instytutu Metali. Jak się okazuje, problemem nie jest przemiana wodoru w energię, a jego magazynowanie. Bezpieczne zbiorniki z wodorem są bardzo ciężkie. W autobusach może on ważyć nawet tonę, mieszcząc jednocześnie małą ilość paliwa. Technologia opracowywana dla firmy SECO/WARWICK może zwiększyć wydajność nawet siedmiokrotnie. Paweł Wyrzykowski zdradza, że w ciągu najbliższych miesięcy najprawdopodobniej powstanie urządzenie prototypowe. Po nawet 2-3 latach testów może zostać wprowadzone do przemysłu.

Od wielu lat partnerem SECO/WARWICK pozostaje BRE Bank. Drogi obu podmiotów zeszły się już w 1999 roku i ta współpraca trwa do dziś. Jak zaznacza prezes Paweł Wyrzykowski BRE Bank jest jednym z wiodących banków w Polsce w zakresie zrozumienia potrzeb klienta korporacyjnego. Jego zdaniem wachlarz produktowy, który jest niezbędny do funkcjonowania



Przełomowym projektem na skalę światową może okazać się projekt Grafol®[®], dotyczący wytwarzania materiałów grafenowych do magazynowania wodoru dla przemysłu motoryzacyjnego i kosmicznego. Aby magazynować przetworzony wodór np. w autobusach potrzebne są zbiorniki ważące nawet tonę. Nowa technologia może poprawić wydajność nawet siedmiokrotnie.

tak dużych firm jak SECO/WARWICK, jest bardzo szeroki, a usługi świadczone są na wysokim poziomie. W opinii menedżera bardzo pomocne jest obustronne zrozumienie oraz bezpośredni kontakt zarówno z lokalnym managementem, jak i dyrekcją BRE Banku. Paweł Wyrzykowski ceni sobie zwłaszcza produkty, które bezpośrednio wiążą się z działalnością międzynarodową firmy. Wymienia tu m.in. transakcje wymiany walut fx i zabezpieczenia kursowe. – Jakiś czas temu SECO/WARWICK zainwestowało w Niemczech, gdzie kupiliśmy firmę serwisową. W związku z tym rozpoczęliśmy współpracę z Commerzbank, który jest właścicielem polskiego BRE Banku. Mamy więc świadomość, że także tam współdziałamy z wypróbowanym partnerem, a nasza firma jest w dobrych rękach – opowiada prezes SECO/WARWICK.

Grupa SECO/WARWICK zatrudnia na całym świecie około tysiąca stu osób, z czego w SECO/WARWICK Europe pracuje prawie 500. Dziś są liderami w Europie i Stanach Zjednoczonych, taką samą pozycję chcą wywalczyć także w In-

diach i Brazylii. Do 2016 roku SECO/WARWICK zakłada ambitny plan. W ciągu trzech lat grupa chce potroić przychody, osiągając tym samym miliard złotych.

Wyzwanie »

Obsługa międzynarodowych transakcji

Rozwiązanie »

Wymiany walut fx i zabezpieczenia kursowe

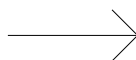
Efekt »

Oferta bankowa idealnie wpasowana w globalne potrzeby klienta

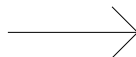
ARTUR GRYGIEL

WICEDYREKTOR DS. BANKOWOŚCI KORPORACYJNEJ, BRE BANK ZIELONA GÓRA

Zakres naszej współpracy z SECO/WARWICK w ciągu ostatnich 14 lat zmieniał się stosownie do potrzeb Klienta. Bazując na szerokim zapleczu produktowym i know-how naszych pracowników, wspieraliśmy SECO/WARWICK zarówno pod kątem inwestycyjnym, finansowania obrotowego, jak i w oparciu o produkty finansowania handlu – rozliczeń z kontrahentami. W okresie poprzedzającym IPO (organizowanym przez DI BRE oraz BRE Corporate Finance) uczestniczyliśmy w finansowaniu zmian struktury organizacyjnej Grupy SECO/WARWICK i w rozliczeniach z akcjonariuszami amerykańskimi. Braliśmy również udział w pomostowym finansowaniu akwizycji amerykańskiego Retecha zrefinansowanym środkami pozyskanymi na GPW. Były to transakcje skomplikowane i obarczone ryzykiem, dlatego wymagały pokazania przez Bank „pazura”. W ciągu tych kilkunastu lat współpracy Klient wielokrotnie weryfikował nasze kompetencje i testował możliwości. Wierzę, że w oparciu o te doświadczenia wypracowaliśmy dobrą, opartą na zaufaniu relację, która będzie podstawą dalszej efektywnej współpracy.



oferta bankowości
korporacyjnej i inwestycyjnej



oferta premium



oferta bankowości
prywatnej

BRE Bank i MultiBank wkrótce jako mBank

IWONA RYNIWICZ, DYREKTOR DEPARTAMENTU
KOMUNIKACJI I STRATEGII MARKETINGOWEJ
BRE BANKU

Już w listopadzie BRE Bank i MultiBank zmienią nazwę na mBank. Pod nowymi nazwami działać będą również spółki zależne. Decyzja o wprowadzeniu jednej marki ma na celu lepsze wykorzystanie potencjału biznesowego Grupy.

Proces rebrandingu w Grupie BRE rozpoczął się w czerwcu od odświeżenia logotypu internetowego mBanku. 25 listopada marki BRE Banku i MultiBanku zostaną zastąpione nowym znakiem mBanku. Ważnym etapem rebrandingu będzie zmiana oznakowania zewnętrznego sieci placówek banku. Przewidujemy, że zakończy się ona w I kw. 2014 roku. Zmiany dotyczyć też będą nazw i logotypów spółek zależnych.

Zmiana wizerunku, bez zmiany modelu obsługi

Pojawienie się nowej nazwy nie będzie oznaczać zmiany modelu obsługi przedsiębiorstw i korporacji, klientów dzisiejszego MultiBanku czy bankowości prywatnej. Do ich dyspozycji pozostaną doradcy w placówkach w całej Polsce. Oddziały zyskają nowy logotyp, a z czasem również bardziej nowoczesny wygląd, dopasowany do potrzeb różnych grup klientów. Docelowo placówki detaliczne i korporacyjne banku zostaną połączone, jednak proces ten będzie odbywać się sukcesywnie i zakończy się w 2018 r.

Z formalnego punktu widzenia zmieni się wygląd dokumentów bankowych, serwisu informacyjnego i transakcyjnego oraz kart płatniczych, których wymiana

będzie przeprowadzana stopniowo, zgodnie z datą ważności posiadanej przez klienta karty. Zmianie ulegną też nazwy niektórych produktów i usług. Rebranding nie spowoduje natomiast zmiany numerów rachunków klientów. Nie będzie też wiązał się z koniecznością podpisania nowych umów, chociaż zmieni się nazwa prawna – zamiast BRE Banku SA pojawi się mBank SA.

Wprowadzenie nowego logotypu nie oznacza zmiany modelu obsługi klientów Grupy BRE.

Logotyp, który potrafi się dopasować

Nowy system identyfikacji ma podkreślać, że Grupa BRE potrafi dostosowywać się do poszczególnych klientów. Premierowy logotyp to nie tylko znak, ale i zaawansowana koncepcja identyfikacji wizualnej.

Logotyp ma pięć wersji kolorystycznych, dopasowanych do rodzaju oferty. Kolorystyka nowych logotypów nawiązuje do kolorów tych, z którymi się rozstajemy. Mowa m.in. o logo wyróżniającym ofertę bankowości korporacyjnej, które zastąpi markę BRE Banku, skierowanym do klientów zamożnych logo Premium, zastępującym markę MultiBank, oraz logo private

banking, oznaczającym ofertę dzisiejszego BRE Private Banking & Wealth Management. To, że nowe znaki nawiązują do poprzedniej identyfikacji, potwierdza, że bank czerpać będzie z wcześniejszych doświadczeń w zakresie obsługi poszczególnych grup klientów.

– Czasy, w których żyjemy, wymagają od nas dużej elastyczności, prostoty i w tych okolicznościach nazwa mBanku – wybrana z arsenału nazw, którymi operujemy – jest najlepsza. Z globalnego badania Value-D (Millward Brown SMG/KRC) wynika, że jest to bardzo dobra marka, również w wymiarze światowym. Wszędzie jest czytelna, elastyczna i zrozumiała. Ma duży potencjał. Głęboko wierzę, że długoterminowo poniesie nas ona do przodu i będzie jednym z elementów, które uplasują nas jako zwycięzców na rynku – mówi Cezary Stypułkowski, prezes BRE Banku.

Marka mBanku została stworzona 13 lat temu dla pierwszego banku internetowego w Polsce, który dzisiaj obsługuje przeszło 3,5 mln klientów w Polsce, Czechach i na Słowacji.

Więcej na temat zmian rebrandingowych
w specjalnie przygotowanym filmie. Zapraszamy!

www.brebank.pl/rebranding



SWIFTNet w bankowości korporacyjnej

IZABELA KIECZEŃ, SŁAWOMIR LEŚNIEWSKI
MARCIN MYSZKA, KONRAD KRYSIAK

BRE BANK

Optymalizacja komunikacji, czyli jak zaoszczędzić na czasie i kosztach.

Szybka i sprawna komunikacja jest w relacjach biznesowych niezwykle ważna, szczególnie jeśli chodzi o kwestie rozliczeń finansowych. Dlatego już pod koniec 2011 roku BRE Bank podjął decyzję o uruchomieniu specjalnej platformy wymiany informacji finansowej SWIFT For Corporates/SCORE. Proces implementacji rozwiązania nabrał rozmachu i można już z niego korzystać.

Na czym polega SWIFTNet?

SWIFTNet to platforma umożliwiająca łączenie w relacjach finansowych instytucji bankowych pomiędzy sobą (w tym instytucji zajmujących się papierami wartościowymi), jak i klientów korporacyjnych z tymi instytucjami. W przypadku klientów korporacyjnych platforma SWIFTNet ułatwia im sprawne zarządzanie środkami firmy ulokowanymi na rachunkach w wielu bankach, zarówno na terenie kraju, jak i za granicą. SWIFTNet gwarantuje wymianę informacji finansowych w bezpieczny i niezawodny sposób, przy okazji pozwalając na redukcję kosztów utrzymania wielu systemów do łączenia się z bankami, z którymi podmiot ma relacje biznesowe.

Co to jest MT101 Request For Transfer?

BRE Bank od wielu lat oferuje Klientom możliwość zarządzania środkami zgromadzonymi w Banku, realizując zlecenia na bazie komunikatów MT101, wysyłanych poprzez banki pośredniczące, a w szczególności Commerzbank AG. Stosując tę zasadę, BRE Bank dostarcza komunikaty MT940 do grupy klientów korzystających z tego rozwiązania.

SWIFTNET SCORE – czyli ulepszanie dobrego

Współpraca z korporacjami transgranicznymi, w szczególności tymi, które korzystają z oferty Commerzbanku, wpłynęła na decyzję Wydziału Bankowości Elektronicznej Departamentu Bankowości Transakcyjnej oraz Departamentu Klientów Międzynarodowych o rozpoczęciu prac w kierunku poszerzenia oferty produktów bankowości transakcyjnej o kolejne usługi funkcjonujące dla korporacji w ramach sieci SWIFTNet. Wybór padł na SWIFT SCORE (Standardised Corporate Environment – jedną z usług SWIFT For Corporates).

BRE Bank a SWIFTNET SCORE

Warto wspomnieć, że proces wdrożenia usługi SWIFTNET BRE Bank rozpoczął już na początku 2012 r., kiedy to wybrał SWIFT SCORE a pierwsze MT940 zaczęły docierać do korporacji posiadających dostęp do sieci SWIFTNet (własny kod BEI i rejestracja w SCORE). Pierwsze udane wdrożenie usługi

SWIFTNET SCORE dla klienta BRE Banku, w ramach której wprowadzono mechanizmy przyjmowania zleceń, nastąpiło na początku 2013 roku. Dzięki temu rozwiązaniu duża międzynarodowa firma z branży chemicznej zintegrowała swoje systemy oraz procesy finansowe.

W ramach ww. usługi Bank akceptuje obecnie komunikaty w formacie ISO20022 pain.001.001.03 oraz MT101 dla zleceń, a także generuje komunikaty w formacie MT940 i ISO20022 pain.002.001.03.

Jak to wygląda w praktyce?

Ze względu na różne oczekiwania klientów, każde wdrożenie usługi jest przez Bank analizowane pod kątem typów zleceń i formatów akceptowalnych przez Bank oraz możliwości obecnie wdrożonej usługi. Każdy tryb wdrożenia jest uzgadniany z klientem. Jeśli nie są wymagane zmiany w systemach po stronie Banku, w możliwie krótkim czasie inicjowane są testy poprzedzające uruchomienie usługi na produkcji. W fazie końcowej Bank korzysta ze wsparcia tzw. SWIFT Service Bureau (obecnie jest nim Krajowa Izba Rozliczeniowa S.A.). Zakres funkcjonalny usługi SWIFTNET SCORE wdrożonej na początku 2013 roku w BRE Banku jest cały czas analizowany i modyfikowany pod kątem potrzeb obecnych i potencjalnych klientów.

W prace nad implementacją rozwiązania zaangażowana była grupa robocza w składzie:

- Sławomir Leśniewski
IV Oddział Korporacyjny Warszawa
- Izabela Kieczęć
Departament Klientów Międzynarodowych
- Konrad Krysiak
Departament Bankowości Transakcyjnej
- Marcin Myszkowski
Departament Bankowości Transakcyjnej

Więcej o usłudze SWIFT na stronach Krajowej Izby Rozliczeniowej KIR SA lub na stronie www.swift.com w zakładce poświęconej korporacjom.

Inny wymiar przelewu

MONIKA GRZĄDZIEL-BAŃKOWSKA

DEPARTAMENT BANKOWOŚCI TRANSAKCYJNEJ

Szybki transfer pieniędzy to jedno, wypłata przelanych środków to drugie. Przelewy HalCash dają możliwość błyskawicznego przesłania pieniędzy i wypłatę tych środków w bankomacie przy użyciu telefonu komórkowego.

BRE Bank jako pierwsza instytucja finansowa w Polsce zaoferował klientom korporacyjnym usługę zlecenia przelewu, umożliwiającą natychmiastowe przesłanie i wypłatę środków pieniężnych z bankomatu przy wykorzystaniu telefonu komórkowego. Rozwiązanie to zostało udostępnione w systemie bankowości elektronicznej iBRE i mogą z niego korzystać wszyscy użytkownicy tego systemu posiadający uprawnienia do składania przelewów krajowych.

Jak to działa?

Usługa zlecenia Przelewu HalCash pozwala na wypłatę środków pieniężnych na zlecenie klienta banku złożone w systemie bankowości elektronicznej. Nadawca (klient) definiuje w iBRE nowe zlecenie Przelewu HalCash, wprowadzając następujące dane: numer telefonu komórkowego osoby, której chce przekazać pieniądze, kwotę transakcji oraz dowolnie nadany, czterocyfrowy kod PIN (przesyłany następnie do odbiorcy). Po chwili wskazany odbiorca otrzymuje od HalCash wiadomość SMS z kwotą, terminem ważności zlecenia oraz kodem referencyjnym umożliwiającym wypłatę gotówki. W celu realizacji zlecenia, wybiera on w bankomacie opcję „Przekaz pieniężny” lub „Wypłata bez użycia karty” i postępując zgodnie ze wskazówkami wyświetlanymi na ekranie, odbiera przeznaczoną dla niego kwotę. Przelew HalCash może zostać zrealizowany przez odbiorcę w jednym z 4 tys. bankomatów sieci Euronet, BZ WBK lub SKOK24 w całej Polsce w czasie rzeczywistym. Wypłaty należy dokonać w terminie zdefiniowanym przez nadawcę (do 30 dni od momentu otrzymania wiadomości SMS z kodem referencyjnym). Kwota przelewu nie może przekraczać 2 tys. złotych oraz musi być wielokrotnością 50 złotych. Warto dodać, że usługę HalCash udostępnił w swoim portalu także Cinkciarz.pl, jeden z czołowych internetowych kantorów wymiany walut na polskim rynku. Transakcje wypłaty środków z serwisu Cinkciarz poprzez system HalCash są przekazywane do BRE Banku za pośrednictwem WebService.

Kryterium użyteczności

Produkt jest polecany nie tylko kantorom internetowym, ale również ubezpieczycielom, firmom pożyczkowym, podmiotom organizującym teleturnieje i konkursy, a także agencjom pracy tymczasowej. Sprawdza się nie tylko jako substytut wypłat kartowych, ale również znajduje zastosowanie w przypadku przekazywania wynagrodzenia osobom nieposiadającym rachunku bankowego. To innowacyjne rozwiązanie zostało przygotowane we współpracy z firmą HalCash Central Eastern Europe, która zainaugurowała działalność w Polsce w 2010 roku i jest częścią światowego systemu HalCash International. Szczegóły dotyczące usługi, a także lista miejsc, w których można zrealizować przelew HalCash, dostępne są na stronie internetowej www.halcash.pl



DARIUSZ NALEPA,
DYREKTOR DEPARTAMENTU BANKOWOŚCI
TRANSAKCYJNEJ BRE BANKU

Przelew HalCash to bardzo wygodny sposób przekazywania środków, szczególnie w nagłych wypadkach, bowiem właściciel konta może wykonać przelew nie wychodząc z domu, o dowolnej porze i w każdy dzień tygodnia, a odbiorca błyskawicznie odebrać pieniądze w jednym z wielu tysięcy bankomatów w całej Polsce. Usługa ta jest niezwykle przydatna przy wypłacie bonusów, wynagrodzeń, zaliczek, odszkodowań i wielu innych należności. To także kolejne, po kartach przedpłaconych, innowacyjne narzędzie marketingowe, pozwalające łatwo i szybko przekazać nagrody pieniężne osobom, które wygrały w loterii lub konkursie organizowanym przez firmę.

Zintegrowana struktura – kompleksowa obsługa

KAROL BACH

DYREKTOR BANKU DS. CORPORATE FINANCE, PREZES ZARZĄDU BRE CORPORATE FINANCE

Dzisiejszy świat stawia przed ludźmi biznesu nowe wyzwania i zadania. Utrzymanie przewagi konkurencyjnej wymaga ciągłego unowocześniania produktów i usług, poszukiwania innowacyjnych rozwiązań zarówno w zakresie zarządzania firmami, jak również w zakresie rozwiązań finansowych i kapitałowych. Utrzymanie tempa jest jednak możliwe.



Potrzeby klientów korporacyjnych BRE Banku zmieniają się wraz ze zmianą wymagań rynkowych.

Realizacja strategicznych planów rozwojowych wymaga dobrania optymalnej, czasami nowatorskiej struktury finansowania. W niektórych sytuacjach najlepszym rozwiązaniem dla firmy jest rozwój poprzez przejęcie innej spółki, aktywów produkcyjnych, marek czy technologii lub dezinwestycja części biznesu, który może być lepiej wykorzystany w obcej strukturze. W takiej sytuacji sukces zależy w równej mierze od profesjonalnego przeprowadzenia transakcji oraz od dobrania optymalnych źródeł finansowania przejęcia.

Zmiany z duchem czasu

Reagując na potrzeby rynku i wymagania klientów Grupa BRE Banku zdecydowała o wdrożeniu zmian mających na celu większą integrację bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej. Począwszy od 1 sierpnia 2013 r. usługi bankowo-

Celem Banku jest wspieranie klientów w realizacji ich strategii rozwojowych poprzez oferowanie profesjonalnych usług doradczych, opartych na wieloletnim doświadczeniu zespołu.

ści inwestycyjnej zostały zintegrowane w jednym centrum kompetencyjnym – obszarze Corporate Finance w ramach Pionu Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej. W jego skład weszły: spółka BRE Corporate Finance (doradztwo w transakcjach fuzji i przejęć – M&A), Departament Rynków Kapitałowych Domu Inwestycyjnego BRE Banku (pozyskiwanie kapitału poprzez emisje akcji na rynku publicznym) oraz Departament Emisji Papierów Dłużnych Banku (emisje obligacji przedsiębiorstw). Funkcję Dyrektora Banku ds. Corporate Finance objął Karol Bach, który jednocześnie został Prezesem Zarządu spółki BRE Corporate Finance.

Co to oznacza?

Połączenie, w ramach jednego centrum, kompetencji specjalistów od fuzji i przejęć, ekspertów w dziedzinie rynków kapitałowych oraz emisji papierów dłużnych ma na celu oferowanie klientom szytych na miarę, nowoczesnych i optymalnych rozwiązań w zakresie transakcji kapitałowych oraz szeroko rozumianego finansowania rozwoju. Celem Banku jest wspieranie klientów w realizacji ich strategii rozwojowych poprzez oferowanie profesjonalnych usług doradczych, opartych na wieloletnim doświadczeniu zespołu.

To właśnie wiedza i umiejętności są kluczowe – know-how dotyczący realizacji złożonych transakcji zarówno na rynku publicznym, jak i niepublicznym, czy też dogłębna znajomość kluczowych sektorów polskiej gospodarki. Taka kombinacja wiedzy i doświadczenia pozwala wyjść poza utarte schematy postępowania, co umożliwia znalezienie najlepszych rozwiązań dla wyzwania i problemów stojących przed klientami.

Jak wiadomo transakcje kapitałowe lub innowacyjne rozwiązania w zakresie finansowania rozwoju nie mogą zakończyć się sukcesem bez uwzględnienia obecnych, a przede wszystkim przyszłych potrzeb firmy w zakresie szeroko pojętej obsługi bankowej. Dlatego zespół Corporate Finance został przypisany funkcjonalnie do Pionu Bankowości Korporacyjnej. Grupa

BRE poprzez pełną koordynację oferty korporacyjnej i inwestycyjnej podkreśla swój nadrzędny cel – bycie wiarygodnym, nowoczesnym, ale przede wszystkim innowacyjnym partnerem dla swoich klientów. Co to oznacza? Pomoc na każdym etapie – począwszy od planowania i strukturyzacji transakcji kapitałowych, poprzez ich profesjonalne przeprowadzenie, aż po stabilne finansowania po zamknięciu transakcji.

Jak to działa?

W jakich sytuacjach i kiedy można spodziewać się pomocy od centrum kompetencji Corporate Finance BRE Banku? Na to pytanie najlepiej odpowiedzieć, odwołując się do sukcesów naszych klientów, z którymi mieliśmy przyjemność współpracować.

Przykładem kompleksowego podejścia do potrzeb naszych klientów jest doradztwo dla spółki z branży budownictwa kolejowego. Pierwszym krokiem była skuteczna pomoc w przejęciu w procesie prywatyzacji innego podmiotu z branży. Specjaliści z obszaru Corporate Finance opracowali strukturę finansowania transakcji, która obejmowała kombinację kredytu bankowego oraz finansowania pomostowego typu mezzanine. Oba produkty zostały zapewnione przez BRE Bank. Kolejnym krokiem było przeprowadzenie pierwotnej emisji akcji spółki na rynku giełdowym. Pozyskane w ramach podwyższenia kapitału środki zostały w części przeznaczone na spłatę finansowania pomostowego typu mezzanine, pozostała część środków posłużyła do finansowania inwestycji rozwojowych.

Grupa BRE Banku jest w stanie również świadczyć usługi w przypadku skomplikowanej struktury biznesowej klienta, np. złożonych grup kapitałowo-właścicielskich obejmujących wiele różnych biznesów i finansowanych z różnych źródeł, które często powiązane są w nieefektywny sposób. Przykładem takiego projektu jest wsparcie producenta i dystrybutora z sektora chemii gospodarczej zainteresowanego akwizycją w branży, a następnie jej sfinansowanie. Prace obejmowały identyfikację kluczowych obszarów w grupie, w której oprócz działalności podstawowej znajdowały się również biznes deweloperski i hotelowy. Drugim krokiem było sporządzenie cząstkowych biznesów planów poszczególnych rodzajów działalności, a następnie projekcja skonsolidowanej całej grupy. W ten sposób przygotowane materiały mogły być bezpiecznie przekazane instytucjom finansującym akwizycję (w tym do BRE Banku), dając gwarancję szybkich i efektywnych rozmów z bankami.

Współpraca na najwyższym poziomie

Zintegrowany zespół Corporate Finance chce wносить wartość dodaną do realizowanych przez klientów projektów. Celem Banku jest efektywne zarządzanie procesem, jego optymalizacja w czasie oraz oczywiście pomyślne zakończenie prac. Jednym z zadań jest więc Project Management – koordynacja prac, które wymagają udziału różnych zaangażowanych stron, w tym np. potencjalnych partnerów biznesowych, takich jak zewnętrzni eksperci branżowi czy inne podmioty finansowania. Sprawna komunikacja w ramach projektu oraz duża dyskrekcja i dbałość o szczegóły to dodatkowy atut tego modelu zarządzania projektem.

Ambicją BRE Banku jest zbudowanie długoterminowych relacji opartych na zaufaniu, profesjonalizmie oraz innowacyjnych rozwiązaniach. Dlatego wprowadzane są zmiany – aby sprostać potrzebom klientów.

Eksperci o nowych regulacjach podatkowych

AGNIESZKA STRYJECKA

DEPARTAMENT KOMUNIKACJI I STRATEGII MARKETINGOWEJ BRE BANKU

„Zmiany podatkowe 2013-2014 i optymalizacja kosztów” to temat bezpłatnych seminariów z cyklu „BRE Business Meetings”, które odbyły się w kilku miastach Polski i dotyczyły najbardziej aktualnych zmian w podatku VAT wprowadzanych w życie w latach 2013 i 2014.

Spotkania merytoryczne pod hasłem „BRE Business Meetings” organizowane przez BRE Bank od kilku lat w całej Polsce, adresowane są do przedsiębiorstw i instytucji.

Ich tematyka odzwierciedla bieżące potrzeby klientów BRE Banku i nawiązuje do aktualnych zmian w przepisach i tendencji na rynku. W poprzedniej edycji dużą popularnością cieszyły się spotkania pt. „Doing business with China”, których celem było wskazanie szans i możliwości dla przedsiębiorców we współpracy polsko-chińskiej. Tym razem cykl spotkań poświęcony był zmianom podatkowym, które czekają nas w latach 2013-2014.

Skąd zmiany?

Zmiany podatkowe są wynikiem konieczności dostosowania krajowych przepisów do unijnych regulacji i dotyczą zarówno ustawy o VAT, jak i rozporządzeń wykonawczych m.in. w zakresie wystawiania faktur i rozliczania podatku VAT.

– Pakiet zmian w zakresie podatku od towarów i usług wprowadzanych przez ustawodawcę na przełomie lat 2013-2014 zawiera wiele skomplikowanych unormowań wzbudzających szereg wątpliwości u podmiotów dokonujących rozliczeń z tytułu podatku VAT. Dotyczą one zwłaszcza: funkcjonowania tzw. ulgi na złe długi w nowym kształcie, reguł związanych z powstaniem obowiązku podatkowego i fakturowaniem, interpretacji przepisów dotyczących stosowania zwolnień przedmiotowych oraz reguł opodatkowania nieodpłatnych świadczeń, a także wzbudzającej szereg kontrowersji propozycji

wprowadzenia tzw. solidarnej odpowiedzialności podatników VAT za zobowiązania dostawców paliw, stali i złota – mówi Jakub Marusik, starszy specjalista ds. obsługi prawnej z Kancelarii Adwokacko-Podatkowej prof. Henryka Dzwonkowskiego.

Jak się odnaleźć w nowej rzeczywistości podatkowej?

Specjaliści z Grupy BRE Banku podczas spotkań odpowiadają na pytania, w jaki sposób produkty finansowania handlu oraz leasingu mogą zwiększyć przychody ze sprzedaży, jak mogą obniżyć koszty finansowe oraz jak mogą poprawić płynność finansową przedsiębiorstw.

– Szczególnie istotne dla przedsiębiorców z punktu widzenia podatkowego, jak i kosztowego, są nowe regulacje w zakresie ustawy o podatku dochodowym oraz ustawy o terminach płatności. Nakładają one obowiązek monitorowania terminów spłaty zobowiązań handlowych i zmierzają do skracania tych terminów. Rozwiązania w zakresie produktów finansowania handlu zapewniają wartościową alternatywę w kontekście wprowadzonych zmian legislacyjnych – mówi Tomasz Wójtowicz, dyrektor Departamentu Finansowania Handlu w BRE Banku.

Spotkania na temat zmian podatkowych w edycji powakacyjnej odbędą się jeszcze m.in. w Nowym Sączu, Tamowie, Katowicach. Firmy zainteresowane udziałem mogą kontaktować się z Oddziałami Korporacyjnymi BRE Banku w tych miastach.



Partnerzy spotkań „BRE Business Meetings”

Partnerem spotkań m.in. w Sopocie, Poznaniu, Szczecinie, Łodzi była firma Deloitte, natomiast w spotkaniach w Olsztynie, Białymstoku, Wrocławiu, Płocku uczestniczyli eksperci z Kancelarii Adwokacko-Podatkowej prof. Henryka Dzwonkowskiego. Do wspólnej organizacji w niektórych miastach zaproszone zostały również lokalne izby przemysłowo-handlowe – Północna Izba Gospodarcza Oddział Koszalin, Zachodnia Izba Gospodarcza we Wrocławiu.



Sprawdź nas w salonie pokazowym.
Adresy showroomów w całej Polsce na:
www.fibaro.com



Zwycięzca kategorii: Gadżet i elektronika



Dom inteligentny pomyśli za Ciebie

PIOTR SZAFRANOWICZ

PARTNER W GRUPIE PROJEKTOWEJ ZOOM

Nowoczesne rozwiązania techniczne coraz pewniej wkraczają w sferę budownictwa, otwierając nowe możliwości aranżacji wnętrz i podnosząc komfort mieszkania. Technologie cyfrowe zapewnią pożądaną atmosferę, wyższy poziom bezpieczeństwa, a przy tym przyniosą oszczędności.

Dom inteligentny to obiekt wykorzystujący najnowsze technologie, które pozwalają wyřęcać domowników w wykonywaniu szeregu codziennych, często żmudnych i czasochłonnych czynności.

Służą do tego systemy czujników, zbierające informacje o aktualnej sytuacji w domu i jego bezpośrednim otoczeniu (np. w ogrodzie), aby błyskawicznie dopasować przestrzeń mieszkalną do indywidualnych, spersonalizowanych potrzeb i preferencji. Inteligencja systemów polega m.in. na tym, że w dużej mierze są one w stanie „uczyć się” zachowań użytkowników na podstawie codziennych, rutynowych czynności oraz indywidualnych preferencji. Dzięki temu potrafią dostosować przestrzeń mieszkalną w taki sposób, by korzystanie z niej było jak

najwygodniejsze, a do tego bardziej ekonomiczne. Systemy stosowane w domach inteligentnych mogą wykonywać szereg zaprogramowanych czynności automatycznie lub dostosować się do indywidualnych potrzeb mieszkańców w danej chwili. To właśnie możliwość dopasowania przestrzeni mieszkalnej do preferencji użytkowników w łatwy sposób jest jedną z największych zalet domów inteligentnych. Możliwości kształtowania otoczenia domowego dzięki nowym technologiom są praktycznie nieograniczone. Systemy umożliwiają skonfigurowanie i zdefiniowanie takich funkcji, które będą najbardziej potrzebne dla całego domu lub mieszkania, ale także osobno dla każdego z mieszkańców. Dla przykładu, system identyfikacji „rozpozna”, kto wszedł do domu i uruchomi jednocześnie funkcje wcześniej skonfigurowane we-

dług spersonalizowanych wymagań domownika (np. włączy oświetlenie drogi do odpowiedniego pokoju i ulubioną muzykę albo przygotuje kawę).

Przed wszystkim... komfort

Za pomocą systemów domu inteligentnego można sterować wieloma różnymi elementami jego wyposażenia zbiorowo dla całego budynku lub osobno w każdym pomieszczeniu. Sterowanie ogrzewaniem i klimatyzacją zapewni pożądaną temperaturę w pomieszczeniach wtedy, kiedy z nich korzystamy – na przykład w łazience system automatycznie ustawi wyższą temperaturę rano i wieczorem, a w pozostałej części doby będzie pracować w trybie ekonomicznym. Z kolei system przepływu powietrza sprawi, że wypoczynku w salonie nie

zakłócać niepożądane zapachy docierające z kuchni. Tymczasem żaluzje, rolety i markizy zewnętrzne, a także firanki i zasłony we wnętrzu mieszkania, „nauczą się”, kiedy naprawdę będą potrzebne, dostosują się do pory dnia i roku, sytuacji pogodowej czy indywidualnych preferencji. System o odpowiedniej porze włączy też wybrane lampy – zarówno w domu, jak i na zewnątrz – oraz uruchomi podlewanie trawnika. Z głośników popłynie ulubiona muzyka, która podążać będzie za użytkownikiem w trakcie przechodzenia z jednego pomieszczenia do drugiego (a nawet do ogrodu), co wcale nie przeszkodzi dzieciom w oglądaniu ulubionych bajek w ich własnych pokojach. Sterowany głosem i gestem sprzęt RTV/AGD, który za pomocą wbudowanej kamery rozpozna twarz, zapewni łatwy dostęp do sieci czy zgromadzonej na domowym serwerze własnej kolekcji płyt lub filmów. W ciągu chwili za pomocą jednego przycisku, możemy też stworzyć w pomieszczeniu odpowiedni nastrój. Zdefiniowane wcześniej tzw. sceny dostosują oświetlenie, temperaturę, muzykę, a nawet widok na ogród do potrzeb chwili – bez względu na to, czy będzie to wieczór z przyjaciółmi, leniwy wypoczynek na kanapie w salonie, czy też romantyczna kolacja przy świecach. Zakres funkcji, którymi można sterować w inteligentnym domu, jest więc bardzo szeroki. Co ważne, sterowanie wszystkimi elementami (m.in. przez internet) możliwe jest zarówno z poziomu komputera, telewizora oraz smartfona, jak i poprzez specjalne panele dotykowe zamontowane na ścianach.

Zaraz potem – bezpieczeństwo

Dom inteligentny to także dom bezpieczny. System – poprzez kontrolę i sterowanie bramą wjazdową, drzwiami garażowymi, drzwiami zewnętrznymi, żaluzjami czy czujnikami stanu otwarcia okien – jest w stanie sam obronić się przed nieproszonymi gośćmi. Dodatkowe zabezpieczenie stanowią instalacje: monitoringu, alarmowe, antywłamaniowe oraz kontrolujące dopływ wody, gazu i energii. Jeśli więc w domu wybuchnie pożar, to zostanie on wykryty przez odpowiedni czujnik, który nie tylko zaalarmuje domowników oraz straż pożarną i agencję ochrony, ale także odetnie dopływ gazu czy energii elektrycznej. Co ważne, systemy bezpieczeństwa można w dowolnej chwili zdalnie monitorować poprzez internet lub przez smartfona, dzięki specjalnej aplikacji. W domach inteligentnych istnieje również możliwość kontroli dostępu do domu – np. zdalne otwarcie go gościom, kiedy my, spóźnieni, stoimy w korku. Sterować można też dostępem do poszczególnych pomieszczeń, np. zablokować bramę garażową dla dzieci czy ograniczyć dostęp do wybranych pomieszczeń dla gosposi. System może także symulować obecność w domu np. w trakcie wyjazdu wakacyjnego domowników, zapalając na pewien czas światło w różnych pomieszczeniach.



Możliwości kształtowania otoczenia domowego dzięki technice są praktycznie nieograniczone. System identyfikacji „rozpozna”, kto wszedł do domu, włączy oświetlenie, ulubioną muzykę i przygotuje kawę. A podczas nieobecności mieszkańców, obroni się przed nieproszonymi gośćmi.

Oszczędzanie i ekologia

Proekologiczność, energooszczędność i obniżenie kosztów eksploatacji to jedno z głównych kierunków, w jakich zmierza współczesne budownictwo. Inteligentny dom, wykorzystując m.in. warunki swojej lokalizacji (usytuowanie względem stron świata, nasłonecznienie, kierunki i siłę wiatru), przy wsparciu najnowszych rozwiązań technicznych w coraz większym stopniu chroni środowisko. Zintegrowane ze stacją pogodową i innymi systemami inteligentnymi

przydomowe małe wiatraki, baterie i kolektory słoneczne, kotły, pompy ciepła i rekuperatory, wsparte przez właściwą izolację, odpowiednio dobrane i zainstalowane okna, inne przeszklenia czy drzwi, sprawiają, że nowoczesny dom jest w stanie sam się ogrzać, pozyskać energię elektryczną, podgrzać wodę do kąpiei, sterować ekonomicznym ustawieniem temperatury wewnętrznej czy poziomem wilgotności powietrza. Inwestycje w tego typu rozwiązania, choć nadal bardziej kosztowne w stosunku do rozwiązań tradycyjnych, znacząco obniżają koszty użytkowania i eksploatacji domu, a tym samym przynoszą istotne oszczędności.

Także wewnętrzne systemy domu inteligentnego przyczyniają się do powstawania oszczędności przy eksploatacji domu czy mieszkania. Ekonomiczne sterowanie wykorzystaniem energii elektrycznej (np. oświetleniem – tylko wtedy, gdy jest potrzebne), odpowiednia regulacja temperatury w pomieszczeniach, wykorzystanie innych proekologicznych urządzeń (np. pryszniców czy toalet zużywających mniej wody lub termostatycznych baterii łazienkowych) pozwala nie tylko na mniejsze zużycie zasobów środowiska, lecz także na zaoszczędzenie pieniędzy.

Dom inteligentny podkreśla też prestiż właściciela, wyróżniając obiekt wśród innych.

Zdjęcia: www.gpzoom.com.pl

Strategia inwestycyjna szyta na miarę

GRZEGORZ ŚWIETLIK
BRE WEALTH MANAGEMENT

Klienci usług private banking mają praktycznie nieograniczone możliwości inwestycyjne. Poprzez analizę ich preferencji i oczekiwań definiowane są konkretne cele i perspektywa czasowa inwestycji. Dopiero na tej podstawie budowany jest odpowiedni portfel.



Jeszcze kilkanaście lat temu zamożni klienci lokowali swoje środki poza granicami Polski. Dziś większość z nich wybiera lokalne instytucje private banking, ponieważ oferta dostępna w naszym kraju daje możliwość inwestowania praktycznie na całym świecie. Najlepiej widać to w instytucjach, które utrzymują otwartą architekturę. Najzamożniejsi mają dodatkowo możliwość lokowania swoich aktywów w portfelach przygotowanych w ramach usługi indywidualnego doradztwa inwestycyjnego.

Przystąpienie do strategii

Zwykle proces rozpoczyna się od spotkania z klientem i określenia jego profilu inwestycyjnego. W porozumieniu z klientem sformułowana zostaje indywidualna strategia inwestycyjna. Taki dokument określa m.in. szacowany, długoterminowy potencjał planu inwestycyjnego, akceptowany poziom ryzyka, limity inwestycyjne przypisane poszczególnym klasom aktywów oraz konkretnym instrumentom, preferowany poziom płynności portfela oraz kryteria doboru lokat. Tak spersonalizowana oferta inwestycyjna sprawia, że strategia może być kształtowana w sposób bardzo elastyczny z uwzględnieniem wszystkich oczekiwań

i uwarunkowań. Zaakceptowana strategia uruchamia proces budowy portfela w oparciu o pisemne rekomendacje inwestycyjne, które zawierają szczegółową analizę rekomendowanego instrumentu wraz z uzasadnieniem dla przeprowadzenia takiej transakcji na rachunku klienta.

Dzięki takiemu rozwiązaniu klient nie musi samodzielnie decydować się na konkretne produkty. Z drugiej strony cały czas utrzymuje kontrolę nad inwestycjami, gdyż bez jego akceptacji żadna rekomendacja nie zostanie wprowadzona w życie.

Reakcja na bieżąco

Proces doradczy ma charakter dynamiczny, co oznacza, że jednym z kluczowych obszarów jest bieżący monitoring portfela klienta oraz dokonywanie stosownych modyfikacji w zależności od panujących oraz prognozowanych warunków rynkowych. Efektem tego może być na przykład wydanie rekomendacji, których przedmiotem będzie taktyczne, związane z koniunkturą na rynku, zwiększenie lub zmniejszenie udziału w portfelu konkretnych instrumentów. Tego typu podejście ma na celu wypracowanie wartości dodanej w procesie aktywnego zarządzania alokacją w podziale na podstawowe klasy aktywów

(akcje, dług, instrumenty alternatywne). Istotną rolę w kreowaniu wartości dla klientów odgrywa również selekcja, której celem jest wybór najlepszego instrumentu w danym segmencie rynkowym.

Zróżnicowanie – złota zasada

Uniwersalną zasadą jest efektywna dywersyfikacja portfeli, nie tylko w oparciu o tradycyjne klasy aktywów, lecz również przy wykorzystaniu inwestycji alternatywnych (np. instrumenty powiązane z rynkiem wierzytelności, fundusze typu private equity, surowce). Większość wdrożonych w modelu doradczym strategii odpowiada zrównoważonemu oraz stabilnemu profilowi ryzyka, chociaż zdarzają się również warianty skrajnie agresywne lub konserwatywne. Największą efektywność daje zazwyczaj aktywne zarządzanie alokacją w odniesieniu do poszczególnych klas aktywów. Ryzyko, choć naturalne w inwestowaniu, zminimalizowane jest do określonego poziomu, który klient akceptuje w strategii. W sytuacji jego przekroczenia możliwa jest rewizja tej wartości, ale doradca zobligowany jest do jej dokonania w trakcie specjalnego spotkania z klientem.



Test prawdę powie

ANNA MARGO

Są ich setki. Z jednej strony kompetencyjne, czyli sprawdzające twardą wiedzę, z drugiej – osobowościowe, dające informację na temat charakteru przyszłego pracownika. Podczas rekrutacji i jedno, i drugie stosuje się chętnie, szczególnie że są łatwo dostępne, a większość można przeprowadzać online.

– Testy dają możliwość zoptymalizowania kosztów procesu rekrutacji. Są pierwszym kryterium selekcyjnym, czymś, co możemy nazwać pierwszym sitem – mówi Justyna Lipowska, recruitment process manager w firmie HRK. Testy kompetencyjne online szybko weryfikują np. znajomość języka obcego, umiejętności analityczne bądź twardą wiedzę np. z zakresu księgowości czy BHP. – Jeśli kandydat nie przejdzie ich pozytywnie, nie jest zapraszany na rozmowę kwalifikacyjną, a to oznacza oszczędność czasu i pieniędzy dla obu zainteresowanych stron – dodaje.

Nieco inaczej podchodzi się do testów psychometrycznych. Te mają dać pojęcie o tym, jaka jest dana osoba. – Najczęściej sprawdza się odporność na stres, umiejętność pracy zadaniowej, podejście do życia, wpływ na nie i na karierę, a także kreatywność, niestandardowe podejście do problemów – mówi coach i psycholog biznesu Izabela Kielczyk. – Testy tego rodzaju pokazują nie tylko, jaki ktoś jest, ale co z tego wynika, czego można się po nim spodziewać, jak się zachowa w kon-

kretniej sytuacji – dodaje konsultant w Randstad Joanna Rutkowska.

Jak ważne są wyniki takich testów dla pracodawcy? – Wszystko zależy od firmy – uważa Izabela Kielczyk. – W niektórych najważniejsze jest to, żeby pracownik miał określone kompetencje i nie jest istotne, czy będzie przebojowy czy nie. W innych dużą wagę przykładają do tego, by nowa osoba pasowała do zespołu, szefa, filozofii firmy, a doświadczenie jest na drugim miejscu – mówi. Ale – jak podkreśla Joanna Rutkowska z Randstad, decyzji o zatrudnieniu nie podejmuje się wyłącznie na ich podstawie. – To narzędzie wspierające, uzupełnienie informacji o kandydacie, podpowiedź, dlaczego jego zachowania są takie a nie inne, ale ocenianie kandydata wyłącznie na tej podstawie byłoby błędem – tłumaczy.

Dla osoby starającej się o pracę testy mogą być powodem do obaw. Dlatego niektórzy próbują się do nich przygotować lub wręcz oszukiwać, żeby wypaść lepiej. Jednak, jak uwa-

żają eksperci, to błąd. Jak mówi Justyna Lipowska z HRK, profesjonalnie przygotowanych testów nie da się okłamać. – Warto natomiast zaznaczyć, że testy badające profil osobowości zawodowej obrazują to, jak się postrzegamy, co czasem nie zawsze pokrywa się z rzeczywistością – mówi. – Elektroniczne testy badają też czas reakcji, pokazują, ile czasu zajmuje odpowiedź na dane pytanie. Jeśli się okaże, że badany wahał się przy jakiejś odpowiedzi, będzie to sygnał dla pracodawcy, że coś jest nie tak – dodaje Joanna Rutkowska z Randstad.

Wszelkiego rodzaju kombinacje mijają się jednak z celem. – To największa krzywda, jaką można sobie zrobić. Jeśli ktoś próbuje oszukiwać, kreuje się na kogoś, kim nie jest. A to szybko zostanie zweryfikowane – mówi Izabela Kielczyk. – A jeśli nawet podczas rozmowy dalej będzie udawał, to wyjdzie to na jaw w trakcie pracy. Większość energii i wysiłku będzie musiał poświęcić na pokazywanie innej niż prawdziwa twarz i utrzymywanie fikcji. Nikt tak długo nie wytrzyma – dodaje Joanna Rutkowska.

Zarobić na niszy

LIDIA MACIEJOWSKA

Te pomysły nie mogły się udać, a jednak się udały. Oto biznesowe inicjatywy, które choć mogą wydawać się dziwne, doskonale prosperują.

Biznesowe eksperymenty, szczególnie w dobie kryzysu ekonomicznego, to sprawa ryzykowna. Szczególnie, gdy weźmie się pod uwagę, że połowa małych biznesów upada w ciągu pierwszych pięciu lat istnienia, a z tych, które przetrwają, kolejna połowa plajtuje niewiele później. Co więc robić, by uchronić firmę przed tak smrotnym losem? Wygląda na to, że czasem w szaleństwie jest metoda. Oto kilka niekonwencjonalnych przykładów na to, jak ugotować biznesową zupę na gwoździu.

Asystent od wszystkiego

Najlepszym dowodem na to, że najprostsze pomysły mogą być najlepsze, jest dwóch byłych studentów z Uniwersytetu Kolorado. Swoją firmę zaczęli z obserwacji poczynionej jeszcze w czasie studiów. Zwrócili uwagę, że o ile organizacja imprez może być ekscytująca, o tyle sprząatanie po nich – nigdy.

W ten sposób w USA powstała instytucja tzw. kacych pomocników. Wystarczy jeden telefon, by za dość niewielkie pieniądze (mniej więcej odpowiednik polskich 70 złotych) z poimprezową odsieczą przybył zespół „czarodziejów”, który nie tylko powyrzuca butelki i resztki jedzenia oraz posprząta mieszkanie bez względu na to, jak wielkiego rozmiaru „domówka” się odbyła, ale także dostarczy schorowanemu organizatorowi ciepły, pożywny posiłek i uzupełniający elektrolity napitek, idealny na tzw. „dzień po”.

Sukces firmy przerósł oczekiwania jej założycieli. Przez pierwsze trzy lata jej funkcjonowania usługa trafiła nie tylko do studenckiej braci w akademikach, ale także innych, dojrzalszych klientów. Oryginalność biznesu znalazła uznanie w tzw. środowisku, a sam pomysł i jego autorzy stali się bohaterami artykułów publikowanych w największych amerykańskich gazetach m.in. „Time”.

Aby jednak zrobić dobry biznes, nie trzeba zerować na imprezowiczach. Wygląda na to, że w drugiej dekadzie XXI wieku sprawdzają się pomysły będące modyfikacją czy personalizacją tradycyjnych usług concierge. Kolejnym dochodowym projektem tego typu są firmy specjalizujące się w asystowaniu przyszłym mamom, które nie bardzo mają czas, chęci lub warunki, aby w czasie ciąży zrezygnować z bycia businesswoman. Ciężowcy concierge pomaga załatwić wszystkie formalności związane najpierw z porodem, a potem z zarejestrowaniem noworodka w urzędzie. Zorganizuje za nas pępkowe i nauczy, jak karmić piersią. Dostarczy też prosto do domu pieluchy i smoczki, a na zakończenie zrobi młodej mamie pedicure czy maseczkę, aby rów-

nież w czasie ciąży i pociąg czuła się piękna. Można? Można. Nawet w dobie kryzysu demograficznego.

Biznesowe szycie na miarę

I chyba rzeczywiście personifikacja usług i dostosowywanie ich do klienta stały się hasłem-kluczem do intratnego, niszowego biznesu, przynajmniej w ostatnich latach. Od pewnego czasu świetnie mają się usługi osobistych stylistów czy personal shopperów – pomagających wyposażać szafę we wszystko to, co nowoczesna kobieta lub stylowy mężczyzna mieć powinien. Personal shopper zna się na modzie, nieobce są mu najnowsze trendy, dlatego jego usługi, w czasach gdy dobry wizerunek jest na wagę złota, są niezwykle popularne.

I tak od szaf biznesowe pomysły przeszły

na regały. Stosunkowo nowym, a co najważniejsze, udanym pomysłem na własne przedsiębiorstwo jest tworzenie na zamówienie prywatnych bibliotek. Działalność firm funkcjonujących pod zbiorczą nazwą tzw. doradztwa czytelniczego jest bardzo szeroka. Od projektowania spersonalizowanej, pełnej klasyki eleganckiej biblioteki dla osoby, która w towarzystwie uchodzi za bibliofila, przez dobieranie literatury pod kątem pasji i zainteresowań, po tworzenie prywatnych bibliotek dla dzieci – pełnych książek idealnie dopasowanych do wieku i możliwości. Inna sprawa, że od niedawna w osobistej bibliotece może znaleźć się również spersonalizowana książka. Intratny biznes pisanie książek na zamówienie staje się coraz popularniejszy zarówno za oceanem, jak i na naszym rodzimym rynku. Każdy zainteresowany może zlecić napisanie książki na zadany temat ze sobą, bądź wskazaną osobą, w roli głównej. Oczywiście w wybranym gatunku literackim.

Biznes z zająłki

Lecz tak naprawdę – zdaniem chyba wszystkich couchów kariery, gwarantem udanego biznesu jest pasja założyciela. Nawet jeśli dotyczy tak niszowych dziedzin, że na pierwszy rzut oka rozkręcenie przynoszącej zyski firmy wydaje się nie mieć najmniejszych szans.

A jednak przykładów na to, że „sky is the limit” nie trzeba daleko szukać. Od dwóch lat w Polsce istnieje na przykład pierwsze przedsiębiorstwo zajmujące się hodowlą i sprzedażą na masową skalę... świerszczy i karaczanów. Jego założyciel sam cierpliwie wypracował sobie metodę hodowania owadów i dziś, na terenie starej fabryki, na 300 metrach kwadratowych, sprzedaje je hodowcom, laboratoriom, ogrodom zoologicznym i lecznicom weterynaryjnym. A przy okazji prowadzi rozmowy z technologami żywności, bo jako pasjonat i znawca owadów twierdzi, że owady to pokarm przyszłości. Niewykluczone więc, że wkrótce rozwinie swój biznes również o owadzią garmazerkę. Bo o tym, że na egzotycznej pasji można zrobić biznes wie również nasz inny rodak, który rozpoczął produkcję i sprzedaż zbroi japońskich. I choć zdecydowanie się na rozkręcenie takiego pomysłu zajęło mu kilka lat, dziś sprzedaje swoje dzieła za około 5-5,5 tysiąca złotych, a także wypożycza je do produkcji filmowych. Nic dziwnego, skoro zbroje wyglądają dokładnie tak samo, jak te, w których przed laty walczyli samurajowie.

Dobry pomysł na firmę może być na pierwszy rzut oka zupełnie abstrakcyjny. To rynek zweryfikuje jego potencjał biznesowy. Wybierając sposoby na zarabianie pieniędzy, warto popuścić wodze wyobraźni i znaleźć niszę, która zapewni nam sukces.

Dobry biznes to nie tylko odpowiedni, dopracowany biznesplan. Aby odnieść sukces trzeba mieć pomysł, który wpasuje się w niszę na rynku. Oryginalność, kreatywność i duża wrażliwość na potrzeby potencjalnych klientów to klucz do dobrze prosperującej działalności.

Jakie korzyści daje firmie cloud computing?

MACIEJ KUŹNIAR

Głośno ostatnio o chmurach. Cloud computing zaznacza coraz mocniej swoją pozycję w świecie IT. Jedni go zachwalają, inni mają wątpliwości. Warto więc wyrobić sobie własną opinię na ten temat, ale żeby to zrobić, trzeba wiedzieć, co w chmurach obliczeniowych w ogóle chodzi. Postanowiliśmy dziś przybliżyć temat cloud computingu – czym jest, jak działa i jakie my, jako użytkownicy, czerpiemy z niego korzyści.

Przecież każdy wie, co to jest chmura. Czy na pewno?

Cloud computing, w wolnym tłumaczeniu oznacza przetwarzanie w chmurze lub po prostu chmurę obliczeniową. To nowoczesny model przetwarzania danych, w którym zasoby IT dostarczane są jako „usługa na żądanie”. Jest więc to model, w którym przechowywanie aplikacji i informacji odbywa się nie bezpośrednio na naszych komputerach czy serwerach firmowych, ale na serwerach umieszczonych w centrach danych dostawcy chmury. Mówiąc prościej, wszystkie nasze serwisy, programy, aplikacje i dane znajdują się w wirtualnej przestrzeni, do której dostęp uzyskuje się przez internet, za pomocą standardowych platform takich jak tablet, smartfon czy zwykły laptop.

Przetwarzanie w chmurze to model pozwalający na wszechobecny, wygodny dostęp poprzez sieć do współdzielonej puli konfigurowalnych zasobów obliczeniowych (np. sieci, serwerów, pamięci masowej, aplikacji oraz usług), które w błyskawiczny sposób mogą zostać dostarczone i zwolnione, przy minimal-

nym zaangażowaniu lub interakcji z dostawcą usług. W pełni mierzalny system chmury daje klientom możliwość samodzielnego konfigurowania wszystkich parametrów usługi w dowolnym czasie i miejscu, w zależności od jego potrzeb, bez konieczności interwencji ze strony usługodawcy. Tak brzmi definicja NIST (amerykańskiego urzędu standaryzacyjnego).

Dla kogo jest chmura?

Chmura to rozwiązanie nie tylko dla indywidualnych użytkowników, ale przede wszystkim dla dużych, małych i średnich przedsiębiorstw, których nie stać na zakup drogiej infrastruktury lub po prostu nie chcą się zajmować IT, bo to nie jest istotą ich biznesu. Dzięki chmurze zyskują one możliwość skorzystania z gigantycznej mocy obliczeniowej, która wcześniej była zarezerwowana tylko dla tych przedsiębiorstw, które miały zasoby na budowanie zaawansowanych rozwiązań. Czyli dla nielicznych.

Jeśli mielibyśmy wskazać systemy, które wymagają tak dużej mocy, a zarazem ide-

alnie sprawdzają się w środowisku cloudowym, byłyby to:

- portale e-commerce, korzystające z sezonowości i promocji,
- popularne portale informacyjne lub poczytne blogi,
- systemy zarządzania firmą, CRM, ERP,
- systemy obiegu dokumentów,
- systemy poczty elektronicznej,
- platformy wideo,
- platformy e-learningowe,
- platformy hostingowe,
- popularne portale społecznościowe i fora,
- systemy przetwarzania naukowego,
- wyszukiwarki, systemy analityczne,
- hurtownie danych,
- systemy backupu,
- disaster recovery,
- środowiska testowe,
- intranety.

Jeśli więc działasz w którymś z wymienionych obszarów, chmura jest dla Ciebie.

Dlaczego warto korzystać z chmury?

Po pierwsze: wydajność

Wyobraźmy sobie sklep z bombkami. Wiadomo, że sprzedaż bombek aktywizuje się dopiero w okresie przedświątecznym. Właściciele takich sezonowych sklepów internetowych często doświadczają przykrego zjawiska, jakim jest osiągnięcie limitu mocy procesora, ilości RAM lub miesięcznego transferu w standardowych usługach hostingowych. W tym czasie sklep staje się niedostępny dla potencjalnych klientów, a właściciel traci pieniądze i to w okresie, kiedy generuje większość swojego obrotu. W chmurze obliczeniowej w takiej sytuacji zadziałałby mechanizm Autoskalera. Jest to system, który na bieżąco sprawdza obciążenie i w dynamiczny sposób podwyższa lub zmniejsza parametry zamówionej usługi. Autoscaler działa automatycznie, to znaczy, że nie musisz się martwić o to, że trzeba o czymś pamiętać. Jeśli jednak chcesz mieć pełną kontrolę, na Autoscaler możesz nałożyć ręcznie ograniczenia, np. kwotowe.

Po drugie: brak awarii

Każda awaria fizycznego serwera to koniec wirtualnej maszyny, przynajmniej do czasu usunięcia usterek. W najgorszym razie może się okazać, że straciliśmy wszystkie dane i trzeba przywracać serwer z kopii zapasowej. Nie brzmi zachęcająco, prawda? Prawdziwe chmury obliczeniowe zapewniają tymczasem dodatkową pamięć masową i automatyczne przenoszenie wirtualnych serwerów pomiędzy fizycznymi platformami, w razie awarii któregoś z nich – serwer taki może zostać uruchomiony natychmiast na dowolnym innym komputerze dysponującym wymaganą ilością zasobów.

Po trzecie: oszczędność

Za technicznymi udogodnieniami idzie również obniżka kosztów. Z badania przeprowadzonego w 2011 roku na zlecenie Komisji Europejskiej przez IDC wśród firm, które korzystają z chmury obliczeniowej, wynika, że oszczędności związane z użytkowaniem systemu wyniosły średnio 10-20% kosztów IT. W przypadku 36% przebadanych przedsiębiorstw wykorzystanie cloud computingu wygenerowało oszczędności w wysokości 20% wydatków na IT lub wyższej.

Korzystając z chmury, płacimy tylko za to, co faktycznie wykorzystujemy: koszt obliczany jest na podstawie zarezerwowanej mocy i zasobów, przemnożonych przez liczbę godzin działania serwera w chmurze. Co więcej, gdy dokładnie policzymy miesięczne koszty chmury obliczeniowej i porównywalnego (na papierze) VPS-a, zauważymy, że w wielu wypadkach chmura będzie tańsza – a już na pewno nie będziemy musieli wносить „opłat aktywacyjnych” czy podpisywać długoterminowych umów.

Chmura na wyciągnięcie ręki

Chmury nie musimy daleko szukać. Rodzimymy rynek IT i cloud computingu rozwija się naprawdę szybko. Polska chmura Oktawave to obecnie najszybsza infrastruktura chmury obliczeniowej na świecie, a jej właścicielom nie brak globalnych ambicji. Oktawave to przede wszystkim wydajność, bezpieczeństwo, pełna kontrola i niskie koszty, czyli wszystko to, co powinna zapewniać chmura. Zeszlenczone badania stowarzyszenia branży informatycznej CompTIA pokazały, że na 10 badanych firm, 8 korzystało z jakichś form chmur obliczeniowych, zaś niemal jedna trzecia wszystkich małych i mikrofirm w USA korzysta z roz-

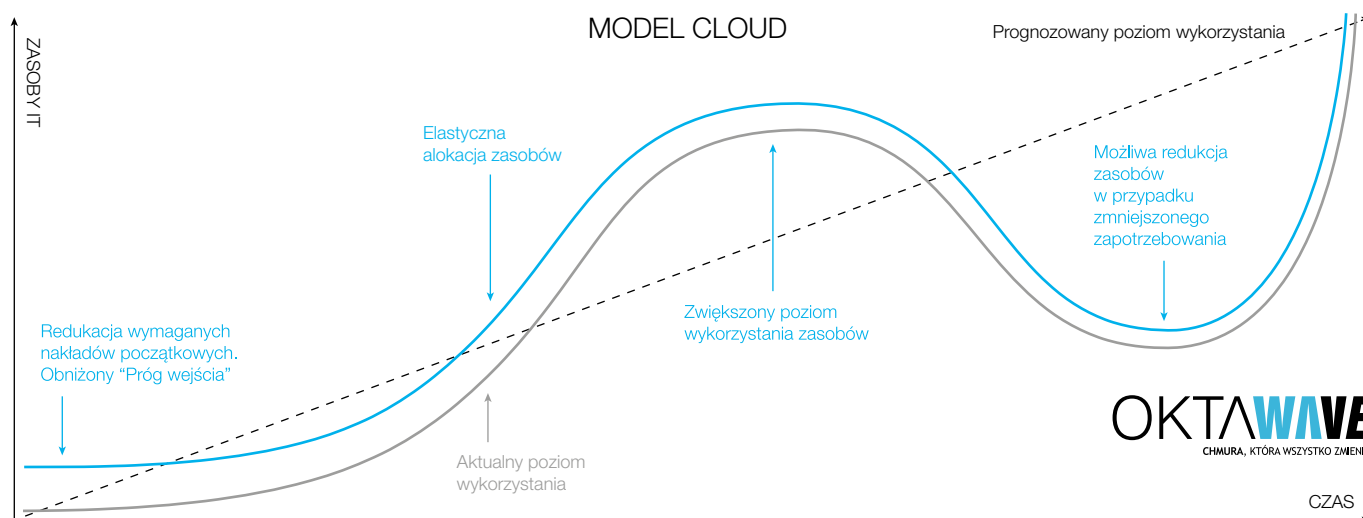
wiązań typu IaaS – dokładnie takich jak Oktawave. Cemu więc mielibyśmy ryzykować uruchamianie swojego internetowego biznesu na czymkolwiek gorszym od realnej chmury obliczeniowej? Zwłaszcza teraz, kiedy rodzimy rynek w tym zakresie oferuje ogromne możliwości.



Maciej Kuźniar

PREZES OKTAWAVE SP. Z O.O., DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY PROJEKTU OKTAWAVE

Pasjonat technologii związanych z przetwarzaniem i przechowywaniem danych, posiadający 10 lat doświadczenia w pracy dla klientów klasy enterprise (banki, telekomunikacja, fmccg). Autor koncepcji technologicznie wspierających rozwój startupów oraz rozwiązań architektonicznych gwarantujących wysokie HA i SLA dla systemów IT.

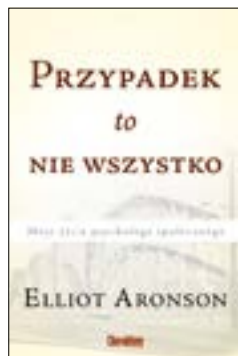


Automatyczne skalowanie zasobów i dostosowywanie ich zawsze do aktualnego zapotrzebowania systemu IT generuje realne oszczędności, ale przede wszystkim zapewnia stabilne działanie całej architektury.



**„Przypadek to nie wszystko. Moje życie psychologa społecznego”,
Elliot Aronson**

Książka



To pozycja obowiązkowa zarówno dla tych, którzy interesują się psychologią, jak i dla tych, którzy po prostu lubią czytać. Czy biografia Elliota Aronsona, jednego z największych psychologów społecznych na

świecie, jest pełna niespodziewanych zwrotów akcji, momentów zapierających dech w piersiach? Bynajmniej. Ale jest na pewno rzetelną opowieścią o rozwoju człowieka i rozwoju nauki o człowieku.

Elliot Aronson jest bezpretensjonalnym pisarzem, który wciąga czytelnika w swoją historię, jednocześnie, jakby mimochodem, przybliża mu świat psychologii społecznej. Warto sięgnąć.

Splashtop 2
Aplikacje



Dostęp do zasobów komputera z iPhone'a? Dzięki Splashtop2 to proste i bardzo praktyczne. Aplikacja pozwala na przeglądanie materiałów MS Office, plików PDF, czy filmów we Flashu (w przeglądarce). Wystarczy pobrać ją na iPhone'a oraz zainstalować klienta serwerowego na komputerze. Aplikacja w podstawowej wersji jest darmowa. Za dodatkową opłatą można mieć dostęp do komputera przez Internet, przeglądać zdjęcia i słuchać muzyki zgromadzonej na twardym dysku. Warto rozważyć.

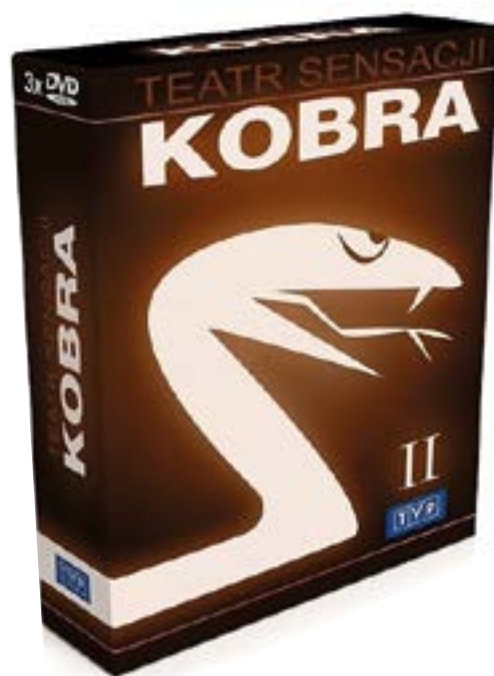
**Teatr Sensacji Kobra,
kolekcja DVD**

Film/DVD

Mroczne historie, intryga, suspens i polskie aktorstwo najwyższej próby.

Teatr Sensacji Kobra przyciągał przez lata przed telewizory tysiące, miliony Polaków. Co jest największym dowodem na to, że te spektakle były fenomenalne? To, że minęło ok. 40-50 lat od ich emisji, a one nadal cieszą się niezwykłą popularnością.

Najlepsze kryminalne historie, najlepsi polscy aktorzy (m.in. Emil Karewicz, Krzysztof Kowalewski, Aleksandra Śląska) to gwarancja dobrej rozrywki. Ukazały się już trzy kolekcje tych spektakli – warto mieć w swoich zbiorach każdą z nich.



2Cellos, 2Cellos

Muzyka

Klasyczne wykształcenie, młodzieńczy entuzjazm i wielki talent. Tak można pokrótce scharakteryzować dwóch młodych wiolonczelistów 2Cellos. Luka Sulic i Stjepan Hauser to pochodzący z Chorwacji absolwenci uczelni muzycznych w Londynie i Manchesterze, którzy szturmem zdobyli serca publiczności. Ich propozycja to połączenie muzyki rozrywkowej z klasycznym brzmieniem wiolonczeli.

Płyta 2Cellos zawiera covery największych przebojów muzyki popularnej („With or without you”, „Smooth Criminal”, „Where the streets have no name” czy „Fragile”), w nowoczesnych, dynamicznych aranżacjach. Ciepłe brzmienie wiolonczeli i znane (i lubiane) melodie – to zdecydowanie dobry wybór na chłodne jesienne wieczory. Polecamy.



Inwestowanie na jawie



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.

Zakochanie. Każdy pamięta co w tym stanie dzieje się z człowiekiem. Jakie huśtawki nastrojów go czekają. Łaskawy uśmiech wymarzonej wybranki, czy wybranka i już serce bije szybciej, a przed oczami staje wizja świetlanej przyszłości z tą idealną osobą.

Chwilę później niezadowolona mina może wtrącić nas do piekieł. – On mnie już na pewno nie kocha, ona woli innego – tego typu myśli nie dadzą spokojnie zasnąć. Jednak taki emocjonalny rollercoaster może się zdarzyć także przy innych okazjach, dużo bardziej prozaicznych, jak na przykład przy inwestowaniu pieniędzy na giełdzie, foreksie, czy innym rynku. Wróćmy jednak jeszcze do relacji międzyludzkich. Arnold Mindell, twórca psychologii zorientowanej na proces, to co się dzieje między dwójgim ludzi szczególnie na początku relacji, nazywa jasnym i ciemnym snem. Kiedy dopada nas euforyczne zakochanie, daleko nam do realnej oceny tego związku. Ten stan bliższy jest śnieniu na jawie, zatopieniu się w pięknym marzeniu. To właśnie ten jasny sen, ale kiedy potem wpadniemy w nieuzasadnione czamowidztwo, to będzie to ciemny sen. Cała sztuka polega na tym, żeby odkryć kto w nas potrzebuje tego jasnego, a kto tego ciemnego snu.

Na jaką część naszej psychiki ten drugi człowiek działa jak narkotyk. A potem pozostaje kwestia wyjścia poza te sny i dostrzeżenia realnej osoby, z jej prawdziwymi wadami i zaletami. I nauczania się życia z człowiekiem z krwi i kości, a nie wytworem naszej własnej wyobraźni.

I niemal identyczny mechanizm działa przy inwestowaniu. Mówi się przecież, że na rynkach rządzą chciwość i strach. Jeśli poniesie nas chciwość, to bardzo łatwo możemy zacząć śnić ten jasny sen. Na przykład osoby odnoszące duże sukcesy na początku przygody z giełdą padają jego ofiarą, bo zaczynają zbyt mocno wierzyć w siebie. Śnią sen o giełdowym rekinie, którego nic i nikt nie przechytrzy. A potem budzą się z niego ze zgrozą, patrząc na wysokość poniesionych strat. Inwestorzy masowo śnią ten sen pod koniec hossy. Przecież wtedy niemal wszyscy wierzą, że giełda będzie dalej rosła, że fundusze dadzą jeszcze zarobić, że poczekamy jeszcze trochę i będziemy naprawdę bogaci. Przysłowiowe dolary w oczach utrudniają podjęcie racjonalnej decyzji i wycofanie się na górce. A potem przychodzi fala spadków, a wymarzone zyski pryskają jak bańka mydlana. I tu pojawiają się różne reakcje, część inwestorów nie reaguje na sygnały i dalej śni

jasny sen. – Będzie odbicie, to tylko przejściowa korekta – powtarzają sobie, obserwując lecące w dół indeksy. Inni z kolei wpadają w panikę i wyprzedają wszystko co mają. Jeśli to początek bessy, to ta strategia może się sprawdzić, bo wyjdą z rynku zanim zaczną się poważne spadki. Jednak bywa i tak, że to faktycznie tylko korekta, ale strach przed stratą robi swoje i inwestor zaczyna śnić ciemny sen o giełdowym krachu, sięgnięciu dna i kroku w przepaść bankructwa. I w ten sposób można sprzedać akcje w momencie, kiedy trzeba było je kupować.

Co zatem można z tym zrobić?

Podobnie jak w przypadku relacji najważniejsza jest świadomość tego, że wpadamy w te odmiennie stany. Warto się zastanowić jaka część naszej psychiki łapie się na tę wizję łatwych i szybkich zysków, a jaka popada w panikę i czamowidztwo. Taka wiedza może nam ułatwić rozpoznanie momentów, w których przestajemy racjonalnie działać, a zaczynamy śnić. Bez omijania psychologicznych pułapek czeka nas inwestycyjny melodramat, a przecież nam chodzi raczej o zakończenie w stylu „żyli długo i szczęśliwie”.



Kurs osiągnięty.
Sprzedaj walutę.

▲ 4,2364



Kurs osiągnięty.
Kup walutę.

▼ 3,9896

W biznesie liczy się moment.

Wykorzystaj go dzięki platformie walutowej **iBRE FX** 

Firmom otwierającym rachunek w BRE Banku oferujemy bezpłatny dostęp do internetowej platformy walutowej iBRE FX, a w tym:

- wymianę walut on-line
- **NOWOŚĆ NA RYNKU!** Powiadomienia SMS lub e-mail dotyczące osiągnięcia oczekiwanego kursu walutowego
- wiadomości ekonomiczne w formie SMS
- kwotowania dla ponad 100 par walutowych
- pomoc indywidualnego eksperta rynków walutowych

Materiał ma charakter reklamowy. Przedmiotem transakcji na platformie iBRE FX mogą być instrumenty finansowe (np. Walutowe Transakcje Terminowe). Ryzyko związane z zawieraniem transakcji na te instrumenty opisane jest w regulaminach dostępnych na stronie brebank.pl/regulaminy_rynek_finansowy

Platforma wyróżniona:



brebank.pl/platformaFX



BRE BANK SA

Wyróżniają nas ludzie.