

Gość Przeglądu Finansowego Bankier.pl

Jerzy Tofil

Pekao Bank Hipoteczny

**Oferta, przetarg czy sens
– rzecz o szkoleniach**

★ Kto dyktuje ceny nieruchomości?

Prawdziwa „Rewolucja w finansach”

**Kolekcjonowanie sztuki
czy sztuka kolekcjonowania?**

Konto do każdego



Związek Banków Polskich zaproponował, żeby każdy z nas musiał mieć rachunek bankowy. Jako posiadacz około 30 kont, osobiście nie przeciwko takiemu pomysłowi nie mam. Problem w tym, że niekoniecznie to samo mogą myśleć miliony Polaków, którzy bez korzystania z takiego udogodnienia spokojnie sobie radzą. Czy rolę państwa jest akurat w tym przypadku uszczęśliwiać kogoś na siłę i to w interesie instytucji finansowych? Jeśli ktoś rachunku mieć nie chce, to trzeba to uszanować. Zwłaszcza, że obiektywnie rzecz biorąc, banki nie odrobiły swojej lekcji domowej.

W ostatnich latach mieliśmy do czynienia z prawdziwą eksplozją rozwoju sieci dystrybucji. Tak się jednak składa, że przede wszystkim dotyczyło to największych miast. A przecież co trzeci mieszkaniec naszego kraju mieszka na wsi. Czy w ich przypadku korzystanie z konta bankowego to dobry pomysł? Podobnie z emerytami, którzy przy niskich świadczeniach nie potrzebują konta. Wolą dotychczasowy system, w którym pieniądze przynosi listonosz. W ich przypadku drobne opłaty regulują na pocztę, a za część rachunków płacą inkasentowi. Ewentualne nadwyżki czy pieniądze na czarną godzinę trzymają na lokacie w banku czy w SKOK-u. W ich przypadku konto to niepotrzebny wydatek i utrudnienie – a przecież takie osoby nie korzystają z inter-

netu czy bankowości telefonicznej, a karta płatnicza to dla nich czarna magia.

Najważniejszym zaś argumentem przeciwko jest ograniczenia naszych praw. Jeśli coś będzie obowiązkowe, to kto zagwarantuje, że banki nie będą podnosić opłat? Konkurencja? Właśnie obecny kryzys pokazuje co w takiej sytuacji dzieje się z opłatami – szybko idą do góry i przede wszystkim dotyczą osób, które korzystają z konta mniej aktywnie, w tradycyjny sposób. To raczej zły prognostyk dla osób, które przez tyle lat skutecznie przed posiadaniem rachunku się broniły. A nie ukrywamy – banki nie robiły prawie nic, żeby taki stan rzeczy zmienić. Jak to zwykle bywa, chciałoby ten stan zmienić w sposób administracyjny. Na całe szczęście społeczny opór sprawił, że ZBP szybko się z tego pomysłu wycofało. Pomysłu, który mimo wszystko powinien być, przynajmniej w jego dużej części wdrożony!

Banki mają bowiem rację mówiąc, że obrót bezgotówkowy to duże oszczędności – zarówno dla pracodawców jak i państwa. Być może warto wrócić do pomysłu, który przewidywał, że emerytury muszą być przekazywane na rachunek bankowy – ale dotyczyć to będzie jedynie „najmłodszych” emerytów. Jeśli jednak jakaś osoba nie chce mieć rachunku to powinno się to uszanować, ale jednocześnie musi ponosić pełne koszty takiego rozwiązania, które przecież nie jest obecnie darmowe, a ponoszone przez państwo! Podobne rozwiązania wprowadzone do kodeksu pracy mogłyby rozwiązać również problemy pracodawców, którzy muszą ponosić koszty przyzwyczajenia pracowników. Nie ma co udawać. Jeśli czegoś się nie zrobi, to wskaźnik ubankownienia, który jest w gruncie rzeczy wskaźnikiem rozwoju cywilizacyjnego, pozostanie w Polsce na żenująco niskim poziomie jeszcze przez wiele najbliższych lat. Z całą pewnością problem dałoby się rozwiązać – natomiast warto pamiętać – nic o nas, bez nas. Powinno to przyświecać bankom w przyszłych działaniach. Inaczej utrwalą się tylko w społecznym odbiorze

przekonanie, że banki pod płaszczykiem modernizacji gospodarki, załatwiają swoje interesy. Kosztem swoich klientów. A to najgorsza rzecz, jaka mogłaby się w tym momencie instytucjom finansowym przytrafić.

Michał Macierzyński
redaktor naczelny
Przegląd Finansowy Bankier.pl

Spis treści

Jerzy Tofil, członek zarządu Pekao Bank Hipotecznego	4
Oferta, przetarg czy sens – rzecz o szkoleniach	5
Kolekcjonowanie sztuki czy sztuka kolekcjonowania?	6
Kto dyktuje ceny nieruchomości?	8
Prawdziwa „Rewolucja w finansach”	10
Inni zwalniają, my zatrudniamy ..	11
Po lokatę do internetowego sklepu	12
Mobilne płacenie P2P z MasterCard	13
MoneyGram i NetSpend jednoczą siły dla doładowań kart	13
Narzędzie dla organizacji non-profit od Blackbaud i PayPal	13
W zakresie dwutygodniowych wahań, równowaga popytu i podaży	14
Pogorszenie nastrojów na rynkach zaszkodziło złotemu	15
Koszty zatrudnienia małżonka .. PIT.pl odpowiada	16
na pytania czytelników	17
Pan Twardowski na pastwisku ...	18
Spekuła do domu	18
Przegląd mediów	19
Z rynku bankowego	20
Inwestycje, ubezpieczenia	21
Aktualności	22
Hyde Park	23

Przegląd Finansowy Bankier.pl

Przegląd Finansowy Bankier.pl jest redagowany przez zespół w składzie:

Michał Macierzyński - redaktor naczelny, m.macierzynski@firma.bankier.pl, tel: +48 (22) 630 82 33.

Michał Kryński - zastępca redaktora naczelnego, m.krynski@firma.bankier.pl, tel: +48 (22) 630 82 33.

Wojciech Boczoń, Marcin Mrozowski.

Uwagi i zapytania prosimy kierować pod adresem: mm@bankier.pl, tel: +48 (22) 630 82 36.

Informacji nt. warunków reklamy udziela Mariusz Kostowski: reklama@bankier.pl, tel: +48 (22) 630 82 44.

Adres redakcji: **Bankier.pl S.A.**, ul. Koszykowa 54, 00-675 Warszawa, <http://bankier.pl/przegląd>

Wydawca: **Bankier.pl S.A.**, ul. Kościuszki 29 50-011 Wrocław, tel: +48 (71) 372 30 52, fax: +48 (71) 346 08 48.

Redakcja nie odpowiada za treść zamieszczonych ogłoszeń. Rozpowszechnianie materiałów redakcyjnych bez zgody redakcji zabronione.

Gość Przeglądu Finansowego Bankier.pl

Jerzy Tofil

członek zarządu, Pekao Bank Hipoteczny

**Jakie warunki trzeba spełnić, aby skorzystać z programu „Rodzina na swoim”?**

Program został pomyślany jako element wsparcia rodzin, dlatego o kredyt z dopłatą mogą się starać jedynie małżeństwa oraz osoby samotnie wychowujące dzieci - przynajmniej jedno małoletnie dziecko bądź uczące się dziecko do 25. roku życia - lub bez ograniczenia wiekowego, jeśli na dziecko pobierany jest zasiłek pielęgnacyjny.

Ponadto ustawa mówi wyraźnie, że z kredytu z dopłatami można skorzystać tylko raz. Jeżeli osoba podpisała już wcześniej taką umowę, nie ma możliwości, aby skorzystać z programu po raz wtóry. Kolejna kwestia to wymóg braku posiadania mieszkania, prawa własności czy spółdzielczego-własnościowego prawa do lokalu, jak również posiadania mieszkania na podstawie umowy najmu. Na moment podpisania umowy kredytu klient po prostu nie może dysponować prawem do innego lokalu mieszkalnego.

Niewątpliwym atutem jest fakt, że do dopłaty kwalifikuje się nie tylko zakup mieszkania czy budowa domu, lecz także nadbudowa, przebudowa lub rozbudowa budynku mieszkalnego albo adaptacja budynku o innym przeznaczeniu, o ile dzięki tej inwestycji powstanie lokal stanowiący odrębną nieruchomość.

Jakie korzyści daje klientowi udział w programie „Rodzina na swoim”?

Każdy, kto skorzysta z programu z pewnością odczuje istotne wsparcie. Pomoc państwa polega na spłaceniu przez 8 lat mniej więcej połowy odsetek. Dokładnie rzecz ujmując, budżet finansuje połowę odsetek liczonych według tzw. stopy referencyjnej, a tę stanowi stawka trzymiesięcznego WIBOR powiększona o 2 pkt proc. Ustawa ma jednak zastosowanie w granicach pewnych średnich wielkości. Ograniczenie dotyczy metrażu i ceny nieruchomości.

Powierzchnia użytkowa mieszkania nie może przekraczać 70 mkw, a domu - 140 mkw. Jeśli chodzi o cenę - uzależniona jest ona od tzw. wskaźnika przeliczeniowego. Nie wglębiając się w szczegóły, najlepiej zajrzeć na stronę internetową Banku Gospodarstwa Krajowego, gdzie w prostej tabelce określony jest górny pułap ceny, którego mieszkanie nie może przekroczyć. Ceny są różne w zależności do miasta i województwa i aktualizowane raz na kwartał.

Warto dodać, że kredyty hipoteczne najczęściej są zaciągane na znacznie dłuższe okresy niż 8 lat. Standardem rynkowym jest 25-30 letni okres kredytowania. Klient musi mieć zatem świadomość, że dopłata się skończy i w kolejnych latach całą kwotę odsetek będzie już spłacał z własnych środków. Nic nie stoi jednak na przeszkodzie, aby po ośmiu latach, gdy budżet przestanie już dopłacać do odsetek, resztę spłacić nowym, tańszym kredytem. Wcześniejsza spłata kredytu nie pociąga za sobą konieczności zwrotu odsetkowej dotacji.

Jak nowe stawki tzn. odtworzenie metra kwadratowego mieszkania wpłyną na ilość mieszkań dostępnych w programie „Rodzina na swoim”?

Program ten znacznie poprawia sytuację zarówno po stronie klientów nabywających mieszkania, jak i podmiotów sprzedających mieszkania, w tym deweloperów. Wyższy wskaźnik cen sprawia, że wzrosła liczba ofert kwalifikujących się do programu. Na bieżąco dochodzą do nas informacje o rosnącej liczbie mieszkań sprzedawanych przy wsparciu tego kredytu. Ceny wskaźnikowe zdecydowanie zbliżyły się do realnych cen rynkowych.

Ważnym czynnikiem sprzyjającym wzrostowi popularności programu są także spadające ceny mieszkań. Wyraźnie widać, że wielu deweloperów koncentruje się w tej chwili na programie Rodzina na swoim i dostosowuje ceny niektórych projektów do wymogów ustawy. Wszystko to powoduje, że program jest dostępny dla coraz większej rzeszy klientów i wreszcie zaczął spełniać postawione przed nim cele.

Czy kredyt mieszkaniowy w programie „Rodzina na swoim” różni się warunkami od standardowego kredytu?

Warunki cenowe kredytów dopłatowych nie odbiegają w istotny sposób od cen obowiązujących w ofercie standardowej. Tak jest w przypadku Pekao Banku Hipotecznego i tak dzieje się w innych bankach. Najistotniejsza jest oczywiście zdolność kredytowa klienta. Kredyt z dopłatą - tak jak wszystkie inne kredyty z oferty standardowej - udzielany jest osobom, które wykażą się stabilnymi źródłami spłaty kredytu. Tegoroczna nowelizacja dopuściła jednak, aby w przypadku, gdy docelowo kredytobiorca nie posiada zdolności kredytowej, umowa o kredyt preferencyjny mogła zostać zawarta także z osobami z nimi spokrewnionymi lub spowinowacnymi.

Oczywiście, w ramach akcji promocyjnych pojawiają się pewne zachęty cenowe, jednak zasada jest taka, że warunki kredytowe Rodziny na swoim nie powinny drastycznie odbiegać od kredytów standardowych. Trzeba powiedzieć, że kredyt hipoteczny nadal jest produktem o relatywnie dobrej cenie dla klienta i w najbliższej perspektywie nic nie powinno się zmienić. Kredyty hipoteczne na zakup mieszkań - szczególnie tych pierwszych - są przez sektor bankowy oceniane jako kredyty bardzo bezpieczne.

Na jakie kryteria powinien zwracać uwagę klient biorący kredyt mieszkaniowy?

Tak jak przy każdym innym produkcie - najważniejsza jest cena. Każdy klient powinien przede wszystkim zwrócić uwagę na warunki związane z wysokością marży i prowizji. Dużą wagę należy przywiązywać do zasad zmiany oprocentowania, która w istotny sposób wpływa na wysokość płaconych rat. Kredyty z dopłatami są z reguły oprocentowane o zmienną stopę procentową dlatego warto wiedzieć z jaką częstotliwością zmienia się wysokość oprocentowania.

Istotna jest wysokość opłaty za wcześniejszą spłatę kredytu. Biorąc pod uwagę bardzo długi okres kredytowania, jaki jest standardem przy kredycie hipotecznym, w bardzo wielu przypadkach ma ona zastosowanie. Na pewno ważne są też klauzule mówiące o różnego rodzaju innych zobowiązaniach wobec banku. Jako przykład można podać kwestię polis ubezpieczenia mieszkania. Jest to standardowe zabezpieczenie, które zawsze funkcjonuje przy kredycie hipotecznym. Jeśli nie przyślemy polisy w terminie określonym umową, może skończyć się to dodatkowymi opłatami. Najczęściej banki same ubezpieczają wówczas mieszkania na koszt klienta. Umowy kredytowe w tych punktach często różnią się między sobą, dlatego zanim cokolwiek się podpisze, wszystko trzeba dokładnie przeczytać.

Oferta, przetarg czy sens – rzecz o szkoleniach



Tak naprawdę, dziś w kryzysie mamy pieniądze, mamy dobre pomysły – niszczy nas brak zaufania.

Andrzej Nartowski, szef Polskiego Instytutu Dyrektorów

„To, że mam go zabić, to nie powód, bym był wobec niego nieuprzejmy” – tak podobno Churchill wytłumaczył swoim ludziom, dlaczego był uprzedzając grzeczny wobec ambasadora wrogiego kraju, odsyłając go do więzienia. Podobna ostrożność przyda się też HR-owi, szczególnie wtedy, kiedy wiele firm partnerskich w branży HR ma kłopoty. Pamiętajcie proszę – ja żyję ze szkoleń, nie z rozmów o szkoleniach i pisania ofert.

Kto nie słyszał na przełomie marca i kwietnia o ewencie w 7 miastach, dla grup 240-osobowych podzielonych na 6 „zespołów warsztatowych”, realizowanym w postaci trzygodzinnych warsztatów luzem? Dostałem i ja, a jakże, zaproszenie do złożenia oferty, a zaraz potem – jeszcze 5 zapytań od innych firm i agencji również zaproszonych przez tegoż

klienta. W efekcie minimum 6, a w rzeczywistości pewnie z 15 firm starało się coś „wymodlić”. Słowo „wymodlić” jest jak najbardziej zasadne, bo wymyślona forma realizacji (bez wskazania celów!) była nie do zrealizowania z sensem. A jeśli – np. 3-4 trenerów na jednej sali, razy 6 sal – to skrajnie droga.

Efekt – pod warunkiem, że go znamy, można osiągać w rozmaity sposób. Tymczasem klient ogłosił formę realizacji, ale nie podał, jakiego celu oczekuje i odmawiał informacji – wszelkie pytania kwitując słowami: „Liczymy na waszą kreatywność”. W efekcie kilkanaście firm „rzeźbiło w gównie”, bo tak w branży szkoleniowej określa się podobne sytuacje. Zwyczajowo wrzuca się „niby-ofertę” mówiąc, że zrobimy coś, pokazujemy, że mamy czym i mamy pomysły – i teraz czekamy na odzew. Jakiegokolwiek myślenie na ten temat nie ma sensu, bo jeśli nie ma celu, to o realizacji czego myśleć? Jednak dwa razy się udało. Klient dostał taką masę bzdur (oferenci niewinni – nie wiedzieli przecież, czego klient oczekiwał), ale w konsekwencji odrzucił wszystko i na gwałt szukał ratunku – tym razem już partnera rozsądnego i działającego z sensem. (Kiedy zaczęliśmy rozmawiać z owym klientem – okazało się na dodatek, że można to zrobić taniej).

Innym zabawnym aspektem takich ogólnopolskich „ruszeń pospolitych” jest zadana lokalizacja i terminy, przy specyficznych wymaganiach dotyczących liczby uczestników i sal. W niektórych miejscach w Polsce jest 1 (słownie jeden) obiekt. Stąd właśnie firmy szkoleniowe dowiadują się, że „są już państwo 7 firm, która pyta o tę samą imprezę”. Jednak ich problem rozwiązuje fakt, że zazwyczaj okazuje się, że te 7 rezerwacji jest wirtualnych i będzie potrzebna tylko jedna sala, więc ktokolwiek wygra przetarg, dostanie obiekt. Jeszcze zabawniej jest wtedy, kiedy ten sam obiekt w zadanym terminie jest już zarezerwowany przez kogoś inne-

go, a najbliższy hotel o zbliżonych parametrach jest oddalony o 100 km. A klient uparcie odmawia rozmowy.

A jak potoczyły się losy powyższego opisanego projektu? Ano po miesiącu okazało się, że przycięto budżet – sprawa padła. Kilkanaście firm pracowało na próżno.

Dlatego, jeśli możecie, unikajcie w kryzysie takich kwiatków:

1. Pewna firma organizowała event, w tym część szkoleniową. Ponieważ dysponuję wyspecjalizowaną (rzadko spotykaną) wiedzą, zwrócono się też do mnie. Poza typowym zaproszeniem do złożenia oferty porozmawialiśmy osobiście. Po dwóch dniach okazało się, że firma zmieniła koncepcję i jednak nie jesteśmy im potrzebni. Zabawnie było potem – 4 firmy dzwoniły do mnie z prośbą o włączenie naszej części do ich oferty. Żadna z nich nie wiedziała, że zmienił się termin i miejsce realizacji eventu. Nie wiem więc, ile osób w całej Polsce pracowało wokół tego projektu bez sensu i potrzeby – skrajne lekceważenie boli w kryzysie bardziej.

2. W jednym z zapytań ofertowych byliśmy zobowiązani podpisać wspólne oświadczenie o jakichś etycznych pierdołach we wzajemnych relacjach. Skąd wiem, że pierdołach? Bo na pytanie o konkretny termin płatności otrzymaliśmy odpowiedź – „60 dni + bliżej nieokreślona liczba na krążenie dokumentów wewnątrz firmy”. Datą startową tych 60 dni była data dostarczenia faktury, po kilku potwierdzeniach, na określone biuro – na co, oczywiście, ja już wpływu nie miałem. I nikt nie był w stanie powiedzieć, ile dni moja faktura będzie wędrowała po firmie. Skrajnie etycznie.

I przykład odwrotny – zaproszenie do przetargu cenowego. Standardowo poja-

czytaj dalej na stronie 6 ►

NAJLEPSZE Rachunki Oszczędnościowe

5 tys.		20 tys.		50 tys.	
Euro Bank, Citi Handlowy	6,06%	Allianz Bank	6,10%	Allianz Bank	6,10%
GETIN Bank	6,00%	Euro Bank, Citi Handlowy	6,06%	Euro Bank, Citi Handlowy	6,06%
Dominet Bank	5,50%	GETIN Bank	6,00%	GETIN Bank	6,00%
Polbank EFG, Kredyt Bank	5,00%	Dominet Bank	5,50%	Toyota Bank Polska	5,73%
Toyota Bank Polska	4,97%	Toyota Bank Polska	5,48%	Dominet Bank	5,50%

► ze strony 5

wiły się wymogi dołączenia rozlicznych dokumentów, referencji etc. Zapytałem, czy zamiast gromadzić te papiery, mogę złożyć deklarację, że je posiadamy, a jeśli wygramy, to zobowiązujemy się do dostarczenia wszystkiego według zapytania ofertowego. Okazało się, że... MOGĘ! Tym samym ileś firm nie musiało wykonywać papierkowej i nikomu nie potrzebnej pracy. W kryzysie wszystkim jest ciężko, więc szanujmy się wzajemnie.

Przetarg nie wyklucza wybrania dobrego szkolenia, ale w mojej ocenie zdecydowanie to utrudnia. Główną przyczyną to fakt obudowania podmiotu przetargu, czyli szkolenia, sporą ilością dodatkowych warunków, które są ważne dla przetargu, niewiele zaś wnoszą do ja-

kości samego szkolenia. Inne przyczyny to oparcie się wyłącznie na papierach (bez związku i wglądu w realny proces szkolenia) czy udział w komisjach osób, które są z różnych działów firmy i nie mają pojęcia o samych szkoleniach. Na dodatek zaprasza się kilkanaście firm szkoleniowych, a to oznacza, że wiele z nich przygotowuje projekty, rezerwuje terminy, ośrodki szkoleniowe – na próżno. Firma zlecająca ma wrażenie, że wybiera najlepszego dostawcę szkoleń – jednak dość często po prostu typuje najlepszy zespół administracyjny (dobrze przygotowane dokumenty), a nie szkoleniowy. Pokutuje tu brak wiary firmy zlecającej we własne siły HR i firmowych specjalistów ds. szkoleń. Oni mają naprawdę dobre rozeznanie rynku i z short-listy trzech firm są w stanie wybrać najlepszą. Jeśli jednak zarząd (lub procedura) się uprze i rozpisze pre-

targ – może wpaść w kilka pułapek, które utopią sens samego szkolenia.

*Marek Skała,
Instytut Szkoleń MEGALIT*

Autor jest szefem Instytutu Szkoleń MEGALIT, trenerem i coachem od 18 lat, autorem książki pt. „Psychologia zmiany – rzecz dla wściekniętych”. Marek Skała jest współzałożycielem Polskiej Izby Firm Szkoleniowych i Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców w Polsce oraz członkiem American Society for Training and Development i International Coach Federation

Marianna Otmianowska, Desa Unicum

Kolekcjonowanie sztuki czy sztuka kolekcjonowania?



Sztuka dawna czy współczesna? Obraz, rzeźba, grafika, a może broń lub porcelana? Prace jednego artysty czy przekrój przez różne epoki? Czy kolekcjonowanie może być ciekawe i kto się tym zajmuje? Jak wygląda historia kolekcjonerstwa w Polsce? To tylko niektóre pytania nurtujące każdego, kto zastanawia się czy i jak rozpocząć sztukę kolekcjonerstwa.

Czym jest kolekcjonowanie?

Samo słowo kolekcja to bardzo szerokie hasło. Słownik języka polskiego podaje, że jest to zbiór przedmiotów jednego rodzaju, gromadzonych przez kogoś ze względu na ich wartość artystyczną, naukową lub historyczną. Nie warto jednak przywiązywać się do tego sucho brzmiącego stwierdzenia. Kolekcjonowanie to

pasja. Pasją jest wyszukiwanie konkretnego obrazu, czekanie, czasem tygodniami, aż pojawi się okazja zakupu niezwykłego obiektu. Pasja to także gromadzenie wiedzy na dany temat, śledzenie wystaw, zbieranie publikacji, tworzenie katalogu własnej kolekcji, wystawianie i reprodukcje posiadanych dzieł. Wreszcie pasja to także sama obecność w świecie sztuki, kontakt z artystami, galeriami, muzeami.

Historia kolekcjonerstwa

Jeśli przyjmiemy że kolekcjonowanie oznacza chęć otaczania się wartościowymi, pięknymi, unikatowymi przedmiotami to historia tegoż jest tak długa, jak dzieje cywilizacji. Pierwotnie było domeną władców. Jedną z najstarszych pinakotek – galerii malarstwa znajdowała się na wybudowanym w V w. p. n. e. ateńskim Akropolu. Z czasem mecenasami sztuki zaczęli zostawać także ludzie majątni, znaczący w towarzystwie jak na przykład słynna rodzina Montefeltro w renesansowych Włoszech. W Polsce, pomijając oczywiście kolekcje królewskie, pierwsze muzeum zbudowała Izabella Czarotoryska w 1801 r. w Puławach.

Współczesne kolekcje

W dzisiejszych czasach świat sztuki żyje wielkimi kolekcjami. Nierzadko wartość dzieła wzrasta jeśli pochodzi ze znanych zbiorów. Rokrocznie w numerze letnim amerykańskiego magazynu Art News publikowana jest lista dwustu naj-

wiekszych kolekcjonerów, przy czym nie ma podziału na sztukę najnowszą i dawną, fotografię czy design, etc. W rankingu w 2008 r. po raz pierwszy w pierwszej dziesiątce pojawiła się osoba z Europy Wschodniej – Ukrainiec Wiktor Pińczuk. W Polsce kolekcjonerów, którzy ujawniają swoje nazwiska wciąż niestety jest niewiele, wśród nich wymienić można Grażynę Kulczyk czy Krzysztofa Musiała, większość mecenasów sztuki pragnie jednak pozostać anonimowymi.

Jaką sztukę kolekcjonuje się w Polsce?

To pytanie można w zasadzie zestawić z pytaniem o to, jaka sztuka się w Polsce sprzedaje. Mimo że większość kolekcjonerów, jak wspomniałam, nie podaje do publicznej wiadomości swojego nazwiska to jednak nie będzie tajemnicą profil ich zbiorów. Są w naszym kraju kolekcje sztuki najnowszej – powstającej od ok. 1990 r. i klasyki XX w. – artystów takich jak Stefan Gierowski, Stanisław Fijałkowski czy Wojciech Fangor; jest wielu kolekcjonerów malarstwa kolorystycznego związanego z emigracją polską do Francji zwanego École de Paris, w kręgu którego tworzyli tacy wielcy jak Mela Muter, Henryk Hayden czy też Józef Pankiewicz. Wiele osób zbiera sztukę artystów szkoły monachijskiej, tworzących w XIX w. nawiązujących w swojej twórczości do tematów polowań, polskiej tradycji. Są także kolekcje sztuki związanej z art déco,

czytaj dalej na stronie 7 ►

► ze strony 6

które obejmują nie tylko obrazy artystki o której ostatnio wiele się mówi – Zofii Stryjeńskiej, ale także meble i rzemiosło: od puszki na miód przypominającej pszczołę, przez naczynie na kostki lodu, a skończywszy na kompletach do herbaty.

Nasuwa się oczywiście pytanie kto zatem kupuje rzeźbę, grafikę, fotografię. O ile ta ostatnia coraz częściej stanowi trzon samodzielnej kolekcji, o tyle dwie pierwsze techniki są na ogół jednym z elementów zbiorów. W tę stronę można skierować wzrok wszystkich, którzy planują rozpocząć kolekcjonowanie. Warto bowiem odnajdować segmenty rynku jeszcze niedoszacowane, a takimi z pewnością są rzeźba, grafika czy fotografia. Przykład światowego rynku sztuki pokazuje, że stosunkowo dużo można zainwestować w wyjątkową rzeźbę, kompletną tekę grafik czy starą fotografię uznanego artysty. Ciekawym przykładem z pewnością może być teka grafik (14 akwafort) Józefa Pankiewicza z 1905 r., która podczas ostatniej aukcji w Domu Aukcyjnym DESA Unicum została wylicytowana za 44 000 zł. Z pewnością na cenę wpłynął fakt, że był to dobrze zachowany komplet prac, który przetrwał ponad wiek w stanie, w jakim zostawił go sam Józef Pankiewicz.

Mówiąc jednak o kolekcjonowaniu nie można zapominać o tym, że wielu ludzi zbiera także monety, srebrne cukier-



Zaloty, gwasz/papier, 70 x 100 cm, sygn. p. d. 'Z. STRYJEŃSKA'

nice czy stare lalki. Profil kolekcji zależy bowiem najbardziej od pasji właściciela.

Jak zacząć budowanie kolekcji?

Najważniejszym jest, aby odnaleźć to co się nam podoba. Poszukiwanie, wybieranie, oprawianie, kupowanie powinno nam po prostu sprawiać przyjemność. Oczywiście nie jest to łatwe, ale też proszę pamiętać że gusta długo się kształtują. Warto zatem odwiedzać wystawy, wchodzić do galerii, obserwować aukcje. Z czasem zaczniemy rozpoznawać to co nam pasuje. Nie do razu trzeba zaczynać od wielkiego i kosztownego obrazu. Równie

dobrze na sam początek można po prostu zacząć ozdabiać swoje najbliższe otoczenie drobiazgami: secesyjną lampką na biurko, srebrnym dzbankiem do herbaty, ozdobną tacą... Jednocześnie należy pamiętać, aby od samego początku zbierać dokumentację dotyczącą nawet najdrobniejszych zakupów. Zawsze powinno się prosić o faktury, certyfikaty ze zdjęciem, dowody sprzedaży. Wszystko to w przyszłości ułatwi katalogowanie kolekcji.

Kiedy kolekcja zaczyna być znacząca można właśnie pomyśleć o wydaniu jej katalogu. I nie musi to być pozycja sprzedawana w księgarniach, ale zwyczajny album na potrzeby kolekcjonera i jego najbliższych. W takim katalogu umieszcza się wtedy dokładne opisy dzieł wraz ze zdjęciami, pisze się o ich pochodzeniu, czy były eksponowane na wystawach lub reproduktowane w książkach i albumach. Na świecie jest to dość częsta praktyka, ale w Polsce już też coraz częściej ludzie decydują się na inwentaryzację swoich zbiorów.

Jedni mówią, że kolekcjonowanie to pasja, drudzy, że wyrafinowana fanaberia, a jeszcze inni, że sposób na życie. Niewątpliwie, kolekcjonowanie dzieł sztuki samo w sobie jest już sztuką. Każdy zatem może zostać artystą w tej dziedzinie.

*Marianna Otmianowska,
doradca klienta,
ekspert rynku sztuki,
DESA Unicum*



Św. Stanisław napomina Bolesława Śmiałego, 1977
Olej/deska, 47 x 35 cm; Sygn. i dat. l.d.: "Jan Matejko z.1877"

Kto dyktuje ceny nieruchomości?



Ceny mieszkań od kilku miesięcy nieprzerwanie idą w dół. Patrząc na rozwój sytuacji na rynku pracy, a przede wszystkim na coraz większą niechęć banków do udzielania kredytów hipotecznych, można stwierdzić, że spadki będą trwać jeszcze wiele miesięcy. Czy to jednak możliwe, że nie widzimy pełnego obrazu sytuacji, tylko cały czas obserwujemy wirtualną rzeczywistość serwowaną nam przez agencje pośrednictwa nieruchomości? Jak się bowiem okazuje, większość informacji o cenach ofertowych powstaje na podstawie ogłoszeń dodawanych nie przez samych klientów, a przez agentów nieruchomości!

Polski rynek nieruchomości jest bardzo młody. Można powiedzieć, że rozwinął się w pełni dopiero po 2004 roku. Do tego momentu tylko nieliczni zaciągali kredyty hipoteczne, trudno też mówić o historii, na podstawie której można by wskazać rynkowe trendy. O ile na dojrzałych rynkach analizą rynku nieruchomości zajmują się, poza największymi bankami, wyspecjalizowane firmy lub agencje rządowe, tak w Polsce nawet Komisja Nadzoru Finansowego, oceniając polski rynek nieruchomości, musi korzystać z nieaudytowanych danych jedne-

Kto dyktuje ceny nieruchomości? Prawidłowa odpowiedź brzmi: rynek. Co jednak, gdy pojawiające się w mediach informacje o średnich cenach to nie efekt gry popytu i podaży, a ogłoszeń wystawianych przez pośredników nieruchomości? Czy w takim przypadku wciąż można mówić o jakichkolwiek średnich cenach i wykorzystywać je w analizach?

go z doradców finansowych. Okazuje się bowiem, że w naszym kraju nikt nie publikuje zbiorczych danych na temat cen transakcyjnych obejmujących przynajmniej większość rynku. To, co pojawia się w mediach, to średnia cena ofertowa, ustalana w przeważającej większości nie przez klientów, a przez... agencje nieruchomości. To one dyktują ceny, które następnie pojawiają się w mediach.

Bezkrytyczne powielanie cen marzeń

Media podają swoim czytelnikom przede wszystkim ceny ofertowe, które reprezentują cenę marzeń sprzedającego i które nie mają nic wspólnego z rzeczywistością. To nie jedynie zarzut w stosunku do tak prezentowanych danych. Kolejnym mankamentem jest fakt istotnych różnic w cenach podawanych przez poszczególne serwisy. **Czy to możliwe, żeby w tym samym mieście średnia cena ofertowa różniła się w tym samym miesiącu o 9 procent?** Wydawałoby się, że średnia cena, to cena średnia. A jednak. Nawet takie różnice występują w przypadku cen podawanych przez dwa najaktywniejsze portale ogłoszeniowe. Co ciekawe, współpracują one też z największymi doradcami finansowymi. **Pikanterii dodaje fakt, że różnica pomiędzy średnią ceną ofertową a transakcyjną dla klientów jednego z nich w marcu wynosiła blisko 20 procent. Chociaż tak duża różnica to między innymi wynik stosowania średniej arytmetycznej i mediany, ale trudno znaleźć informacje o tym chociażby w publikowanych przez te podmioty analizach.** W marcu średnia cena metra kwadratowego mieszkania w Warszawie wynosiła w zależności od firmy publikującej dane: 9191 zł, 8433 zł i 7688 zł.

Trzy różne ceny dla tego samego miasta... Również najnowsze dane z kwietnia pokazują, że nie ma szans na stworzenie wiarygodnej średniej. Z podawanych w mediach informacji średnia dla stolicy to odpowiednio 8853 zł, 8300 zł i 7755 zł.

Jeśli spojrzeć na to z punktu widzenia osoby zaciągającej kredyt, to przy mieszkaniu za 500 tysięcy, przy 20 procentach różnicy w cenie, **mowa o różnicy 100 tysięcy złotych, W przypadku przeciętnego warszawiaka oznacza to pracę na ekstra zarobek sprzedawcy przez kolejne 3 lata, nie odkładając dla siebie z całej pensji ani złotówki! To nie wszystko. Do tego należy przecież doliczyć dodatkowe przychody dla banku w postaci około 140 tysięcy złotych odsetek przez kolejne 30 lat.** Te pieniądze mogłyby w tym czasie być przeznaczone nie na ratę kredytu, na drobne przyjemności czy chociażby odłożone na przyszłą emeryturę. Dlatego czytając o tym, że kupowanie mieszkania właśnie teraz jest najlepszą inwestycją, a za miesiąc będzie już po promocjach, należy zawsze brać pod uwagę takie obliczenia. Warto również pamiętać o ryzyku związanym z „łapaniem spadającego noża”.

Medialny punkt odniesienia tworzy wirtualną rzeczywistość

Wysokie ceny ofertowe nie biorą się same z siebie. Stanowią punkt odniesienia dla wszystkich uczestników rynku – zarówno deweloperów, jak i kupujących i sprzedających na rynku wtórnym. Ci ostatni wystawiając swoje mieszkanie, sprawdzają ile wynosi cena podobnych lokali w okolicy. Kupujący, mając punkt odniesienia w postaci ceny żądanej za podobne mieszkania, mają świadomość, że maksymalne obniżki wynoszą na przykład 10 procent i tyle właśnie mniej więcej obecnie negocjują. Także dla deweloperów jest to obok ceny metra wyznaczonej w programie „Rodzina na swoim” pewien pułap odniesienia przy wycenie swoich inwestycji. Z całą pewnością nie jest to koszt wybudowania metra, któ-

MWIG 40

MWIG40 największe spadki

PETROLIN V	54 zł	-8,86%
MILLENNIUM	2,33 zł	-8,63%
ORBIS	40,2 zł	-8,43%
CCC	37,5 zł	-3,85%
NFIEMF	10,4 zł	-3,7%

czytaj dalej na stronie 9 ▶

ze strony 8

ry jest kilkadziesiąt procent niższy od cen transakcyjnych. A brak tych ostatnich, zbieranych i ogłaszanych przez niezależne instytucje, nie stojące po żadnej stronie rynku, to pięta achillesowa polskiego rynku. Efekt? Procentowy wzrost cen nieruchomości, który można było obserwować w USA przez ostatnie 15 lat, w Polsce zajął niecałe 4 lata.

Akceptacja wysokich cen to nie tylko polska przypadłość. Globalizacja i łatwy przepływ kapitału sprawiły, że ceny nieruchomości rosły w zawrotnym tempie na całym świecie. Nie brakuje przecież i Polaków, którzy kupowali „apartamenty” w Bułgarii czy Egipcie, licząc na szybki zarobek i przyczyniając się tym samym do pompowania bańki na tamtych rynkach. Jak to się jednak dzieje, że praktycznie wszystkie statystyki pokazują, że ceny ofertowe stoją w miejscu, a nawet czasami lekko idą w górę?

Pośrednicy ustalają cenę

Uważana analiza ogłoszeń w internecie pomoże dostarczyć odpowiedzi. To nie żaden cud czy silne postanowienie właścicieli mieszkań, którzy upierają się, żeby nie rezygnować z wirtualnych milionów. Jak się okazuje, na największych rynkach, nawet ponad 90 procent wszystkich ofert, które znajdziemy w najpopularniejszych serwisach ogłoszeniowych, to... oferty agencji nieruchomości. To one, a nie bezpośrednio sprzedawcy dyktują medialne przeświadczenie o wysokości i stabilności cen na rynku wtórnym. Ciekawa jest zależność, że ceny odbiegające od średniej wyznaczanej przez agencje, to zazwyczaj oferta sprzedaży bezpośredniej. Patrząc jednak na liczbę ogłoszeń agencyjnych, nie dziwi fakt, że ceny stoją w miejscu. Są one sztucznie podtrzymywane na wysokim poziomie.

Stąd właśnie niewiarygodnie wysoka różnica pomiędzy cenami ofertowymi a transakcyjnymi z tego samego miasta, z tego samego miasta! W interesie

pośredników jest przecież utrzymywanie wysokich cen ofertowych i ewentualna ich obniżka w czasie negocjacji. W taki też sposób firmy te tłumaczą strategię swoim klientom, w których imieniu działają. Jest to o tyle łatwiejsze, że sprzedający mieszkania zarówno w internecie (skąd czerpią w większości wiedzę na temat obowiązujących cen), jak i w mediach (które publikują dane z tego samego źródła) widzą wysokie, nie mające nic wspólnego z rzeczywistością ceny. To również na ich podstawie ustalają ceny klienci sprzedający mieszkanie bez pośredników. Swoją ofertę odnoszą do ceny „rynkowej”.

Chociaż utrzymanie wysokich cen mieszkań jest w interesie agencji nieruchomości, to trudno oczywiście mówić o jakiejś celowej czy skoordynowanej akcji wszystkich firm. Każda z nich działa przecież na własny rachunek. Tak czy inaczej, efekty takiej samej strategii zaciemniają rzeczywisty obraz rynku, a na tej podstawie powstają błędne analizy. Jeszcze kilka miesięcy temu słyszeliśmy, że najlepszym okresem do kupna jest I kwartał tego roku. Jak widać deweloperzy cały czas ogłaszają kolejne obniżki cen, nie przestają budować, na rynku wtórnym przybywa ofert, a ceny idą cały czas w dół. Warto o tym pamiętać, kiedy kolejny raz przeczytamy o świetnej okazji zakupu wciąż drogiego mieszkania, za kredyt z wyjątkowo wysoką marżą. Również w przypadku, kiedy będzie się nam wmawiało, że najlepsze mieszkania bezpowrotnie znikną i zostaną te o najgorszym rozkładzie i na parterze. Dziwnym trafem deweloperzy w pierwszym rzędzie wyprzedają obecnie właśnie takie lokale. Paradoks?

Pamiętajmy, że chociaż nie widzimy pieniędzy z kredytu i są one zazwyczaj tylko cyferkami na potwierdzeniu przelewu, to jest to realny dług, który trzeba będzie odpracować z odsetkami. Skoro jeden mit padł i okazało się, że mieszkania mogą tanieć, warto dwa razy się zastanowić, czy nie poczekać na przykład jeszcze 3 miesiące, zamiast przez kolej-

ne 360 zastanawiać się nad słusnością swojej decyzji. Lepiej nie łapać gołą ręką spadającego noża. Warto zatem krytycznie podchodzić do pojawiających się cen, pamiętając, kto je najczęściej wyznacza. Trzeba pamiętać chociażby o tym, że taka cena zawiera na przykład wliczoną prowizję agencji (ponad 5 procent) i przynajmniej kilka procent rabatu dla kupującego.

Rynek postawiony na głowie

Ceny nieruchomości w Polsce bardzo szybko osiągnęły abstrakcyjny pułap, przynajmniej biorąc pod uwagę zawartość naszych kieszeni. Nikt nie zastanawia się, dlaczego na Zachodzie przez dziesięciolecia podstawowy kredyt w ofercie przyznawano na 20 lat z wymaganym kilkudziesięcioprocentowym wkładem własnym. Nikt już nie wspomina, że przez całe dziesięciolecie wartość nieruchomości rosła wg wskaźnika inflacji plus 2-3 punkty procentowe. Nawet w dobie największego kredytowego szaleństwa, banki wymagały dla najlepszych ofert wkładu własnego i nie udzielały takich kredytów na więcej niż 30 lat. Do tego zazwyczaj oferowano oprocentowanie o stałej stopie procentowej, przynajmniej przez kilka pierwszych lat. Kredyty na dłuższy okres, na 100 i więcej procent wartości nieruchomości o zmiennym oprocentowaniu, były zarezerwowane dla bardziej ryzykownych klientów. W USA na przykład wszystkie kredyty sub-prime miały właśnie takie warunki.

Największym „sukcesem” obecnej bańki jest deprecjacja wartości pieniędzy. Polacy łatwo zaakceptowali to, że swoje mieszkania będą spłacać często ponad 30 lat i płać za nie kwoty, których fizycznie nawet w małej części nie widzieli i prawdopodobnie nie zobaczą na oczy. Również łatwo przyjęli fakt, że bez żadnych powodów, poza jednym – że będzie drożej, cena mieszkania w ciągu 2 lat może wzrosnąć więcej niż dwukrotnie. Jeśli popatrzymy na przyczyny obecnego kryzysu finansowego, to właśnie taka postawa miała wpływ na wszystkie obecne wydarzenia. Wiele państw, firm i gospodarstw domowych z niedowierzaniem patrzy teraz na koszty życia na kredyt. Tak właśnie kończą się wszystkie spekulacyjne bańki. Na pocieszenie można tylko powiedzieć, że to nie pierwsza taka sytuacja w historii. Niestety również nie ostatnia.

Michał Macierzyński,
redaktor naczelny
Przegląd Finansowy Bankier.pl

Procentowy udział ogłoszeń pochodzących od pośredników nieruchomości w poszczególnych miastach w 3 największych serwisach ogłoszeniowych*			
	Serwis A	Serwis B	Serwis C
Warszawa	73%	96%	87%
Kraków	90%	100%	90%
Wrocław	80%	100%	96%

* Analiza obejmowała pierwszych 50 ogłoszeń w danym mieście dostępnych na serwisie 14 maja 2009

Prawdziwa „Rewolucja w finansach”



Powszechny odbiór obecnej sytuacji gospodarczej jest taki, że wszędzie jest gorzej niż było i nic nie jest tak, jak być powinno. Jednak patrząc na rynek z pozycji indywidualnej firmy kryzys to szybka zmiana realiów rynkowych i rządzących nimi zasad, a więc coś na czym można skorzystać. Jest to zjawisko, które dotyka wszystkie obecne na danym rynku firmy. Można powiedzieć, że jest to swoisty test – z jednej strony na przygotowanie do takiej sytuacji, a z drugiej na umiejętność szybkiego i dobrego reagowania. Jednak najważniejsze jest to, że kryzys, który z definicji zaburza panujący porządek, jest szansą na wyraźne zdystansowanie konkurencji. Dotyczy to każdej branży, ale największe szanse na taką rewolucję są właśnie w branży finansowej. To tu, w centrum obecnego kryzysu, globalne instytucje finansowe najbardziej odczuwają skutki spowolnienia gospodarczego. Właśnie w sektorze finansowym należy się spodziewać najbardziej dynamicznych zmian i przetasowań. O tym, jak dzięki komunikacji wykorzystać tę szansę będą mówili prelegenci najbliższej, trzeciej już, „**Rewolucji w Finansach**”, organizowanej przez Agorę i Bankier.pl przy współpracy z Ciszewski Financial Communications, pod patronatem fundacji InternetPR.pl.

Mówiąc o komunikacji instytucji finansowych w czasie kryzysu warto poruszyć kilka kluczowych obszarów. Pierwszy to fakt, że częściej niż kiedykolwiek tematy związane z finansami i ekonomią znajdują się w centrum uwagi mediów i ludzi. W czasach, gdy wszystko jest „normalne” pierwszym zadaniem PR-owców i marketingowców jest prze-

bicie się z tematem, tak aby był on widoczny. Ten problem w kryzysie rozwiązuje się sam i warto o tym pamiętać, bo poza oszczędnościami czasu pracy są to również realne oszczędności finansowe. Główne zadanie komunikacyjne instytucji finansowych w czasie kryzysu to odpowiedź na potrzeby ludzi i dostarczenie informacji, a wraz z nimi produktów i usług, które pomogą rozwiązać bieżące problemy finansowe. Trzeba pamiętać również o tym, że kryzys to czas sprawdzianu wartości firmy. Instytucje, które przez lata inwestowały w wizerunek oparty na bezpieczeństwie, stabilności i zaufaniu właśnie w warunkach kryzysu czerpią z tego największe korzyści.

Kryzys to jednak nie tylko czas dla tych, którzy przez lata budowali wizerunek. W takich okolicznościach znacznie łatwiej zdobyć pozycję nowym graczom, którzy mogą wykorzystać zarówno biznesowe, jak i wizerunkowe słabości konkurencji. Widać to również na polskim rynku, gdzie w czasie kryzysu, jak grzyby po deszczu pojawiają się nowe banki, czy firmy doradztwa finansowego. Wszystkie te firmy starają się wykorzystać fakt, że dotychczas obecne na rynku instytucje w pewien sposób zawiodły zaufanie swoich Klientów i mają z nimi większe niż zazwyczaj problemy. Ludzie są również bardziej wyczuleni na informacje o kłopotach międzynarodowych instytucji finansowych dlatego bardziej niż zwykle poszukują gwarancji bezpieczeństwa.

Ograniczenie budżetów marketingowych całego sektora również sprzyja nowym firmom. Po pierwsze dlatego, że koszty przestrzeni w mediach znacznie spadają, co oznacza, że ten sam budżet w czasie kryzysu wystarczy na więcej niż przed kryzysem, po drugie dlatego, że w związku z mniejszą aktywnością konkurencji zarówno w zakresie reklamy, jak i działań PR, łatwiej się nowym graczom przebić i stać się widocznym.

Mniejsze środki na działania komunikacyjne motywują marketingowców i specjalistów od PR-u do poszukiwania innowacji. Mogą to być na przykład nowatorskie pomysły na wykorzystanie social media. Za takimi działaniami idą podwójne ko-

rzyści – niższe od tradycyjnych mediów koszty oraz fakt, że rozpoczynamy działania w zupełnie nowym kanale komunikacyjnym, dzięki któremu zbliżamy się do naszych Klientów i lepiej rozumiemy ich potrzeby. Skuteczne wdrożenie komunikacji w social media i Internecie daje firmom również nowocześniejszy wizerunek, który jest obecnie tak ważny dla instytucji finansowych. Próbuąc osiągnąć pożądaną efekt za mniejsze środki możemy również sięgnąć do tradycyjnych metod, które z różnych względów były do tej pory stosowane w ograniczonym zakresie. Jednym z takich obszarów jest marketing sportowy. Biorąc pod uwagę coraz większe międzynarodowe sukcesy Polaków oraz mające się odbyć w niedługim czasie imprezy rangi mistrzowskiej ta zapomniana nieco forma komunikacji może dać firmom bardzo duży zasięg przy relatywnie niskich kosztach.

Celem trzeciej „**Rewolucji w Finansach**” poświęconej komunikacji instytucji finansowych w czasie kryzysu będzie zainspirowanie marketingowców i specjalistów ds. komunikacji do patrzenia na kryzys, jako szansę na zdystansowanie konkurencji. W realizacji tego celu może nam pomóc szereg działań komunikacyjnych, o których mówić będą zaproszeni goście – doświadczeni specjaliści od komunikacji oraz marketingu instytucji finansowych. Mamy nadzieję, że efektem tego spotkania będzie spostrzeganie kryzysu, jako niepowtarzalnych okoliczności, w których, także na polu komunikacji, można pokonać i zdystansować konkurencję.

Paweł Tomczuk
Wiceprezes
Ciszewski Financial
Communications

Wszystkich zainteresowanych uczestnictwem w Rewolucji w Finansach zapraszamy 27 maja o godz. 10 do siedziby Agory, ul. Czerska 8/10.

Dodatkowe informacje i formularz rejestracji znajduje się pod adresem:
<http://www.rewolucjawfinansach.pl>

Inni zwalniają, my zatrudniamy



Maciej Szwarz, Prezes AXA Polska

Dziś rynek ugina się pod ciężarem kryzysu, na co dzień czytamy o kolejnych zwolnieniach. Inną metodę działania przyjęła Grupa AXA. Na ubiegłotygodniowej konferencji Prezes AXA Polska Maciej Szwarz powiedział: „Inni zwalniają, my zatrudniamy”. Firma podjęła decyzję o poszerzeniu swojej oferty o fundusze inwestycyjne. Modyfikacji ulega też strategia marki. Zmieniony został również podpis pod logo z: „AXA – bezpieczeństwo finansowe”, na: „AXA – więcej niż standard”.

O przybliżeniu strategii działań Grupy AXA poprosiliśmy Prezesa AXA Polska Macieja Szwarca oraz Rzecznika Prasowego AXA Polska Beatę Wójcik.

„Inni zwalniają, my zatrudniamy” – dlaczego?

Maciej Szwarz: Kiedy mówimy o tym, że zatrudniamy, to chcemy podkreślić, że kontynuujemy rozwój Grupy AXA w Polsce. Będziemy zwiększać nasze zespoły. Pojawiają się nowe projekty – jak choćby TFI.



Beata Wójcik, Rzecznik Prasowy, AXA Polska

Nieprzerwanie rozszerzamy sieć dystrybucji. W tym roku planujemy zatrudnić około 50 nowych osób. Myślę, że na tle tego, co widzimy na rynku, jest to jedna z niewielu instytucji zwiększających zatrudnienie w tym roku.

Beata Wójcik: Od 2007 roku, kiedy AXA weszła na Polski rynek, bardzo intensywnie się rozwijamy i wszystkie nasze pioniry biznesowe nadal potrzebują fachowców. Z tego względu, pomimo świadomości trudnej sytuacji na rynku, w dalszym ciągu zatrudniamy. Przy czym nie obniżamy poziomu oczekiwań w stosunku do kandydatów, one wciąż są wysokie. Potrzebujemy ludzi dobrze wykształconych.

Nowa kampania, zmiana wizerunku – skąd taki pomysł?

M.S.: Jest to odważny ruch. Odwaga jest częścią wartości, a także DNA AXA. My nie chcemy być niezauważeni. Jeśli mamy wejść na Polski rynek i w nim istnieć, to chcemy mieć znaczącą pozycję. Naszą strategię, którą rozpoczęliśmy w 2007 roku, chcemy kontynuować. Mamy zamiar zajmować tak silną pozycję na tym rynku, jaką mamy na całym świecie.

B.W.: To kampania, która jest wprowadzana od maja tego roku we wszystkich spółkach AXA na świecie. Jest to nowe pozycjonowanie marki. Oznacza to zmianę podejścia do klienta. Naszym celem nie jest obiecywanie mu czegoś, czego nie możemy spełnić, a dostarczanie tego, co rzeczywiście jest osiągalne. Dlatego naszymi trzema nowymi atrybutami marki są: dostępność, otwartość i wiarygodność. Te aspekty ma reprezentować obsługa klienta. Chcemy oprócz bezpieczeństwa finansowego, które oczywiście nadal zapewniamy, dać klientom „więcej niż standard”.

Kolejnym - i zdaje się - najważniejszym elementem w działaniach AXA Polska jest wprowadzenie na rynek Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych. Obecnie Grupa oczekuje na rejestrację spółki w sądzie. Kapitał w kwocie 8 mln zł został już wpłacony. Wniosek o powołanie TFI będzie złożony po rejestracji spółki. Po zatwierdzeniu przez KNF spółki, Prezesem Zarządu AXA TFI zostanie **Adrian Adamowicz**. Zapytaliśmy go o motyw i cele tych działań:

Nowe przedsięwzięcie w AXA wydaje się konieczne. Jeśli grupa stawia sobie za cel ubezpieczenie inwestycji oraz eme-

rytury, to TFI wpisuje się w oba. Patrząc na sam rynek, nie można teraz zrobić porządnej oferty bez uwzględnienia elementu funduszy inwestycyjnych. To jest moja rola, a także zespołu, który zostanie stworzony. Chcemy stać się centrum kompetencji w Grupie, jeżeli chodzi o zarządzanie oszczędnościami klientów. Podobnie w kwestii oceny rynku, inwestycji czy budowania portfeli osób zarówno młodych, jak i starszych. Dla każdego będziemy szukać rozsądnej, zrównoważonej oferty. Nie mamy ambicji robić rzeczy szybko, rosnąć za wszelką cenę. Będziemy stawiali na dobry serwis i jakość, zrozumieliśmy ofertę oraz konkretne działania.

Dlaczego teraz?

Kiedy inwestować? Nie wtedy, gdy będziemy wiedzieli z telewizji, że oto jest hossa. Wtedy już będzie za późno. Trzeba budować portfel wtedy, kiedy jest najlepiej - czyli, gdy jest dosyć tanio. Powiedziałbym nawet, że dobrze jest budować portfel w każdym momencie, tak więc ten moment jest równie dobry, jak inne, choć z punktu widzenia cen na rynku znacznie korzystniejszy.

Konferencja pokazała optymistyczne nastroje w grupie AXA i pewność stabilnego rozwoju pomimo „kryzysowej” sytuacji na rynku. Pewność sukcesu, miejmy nadzieję, przyciągnie poszukiwanych specjalistów i pomoże w dalszym rozwoju marki na Polskim rynku.



Barbara Koziar, Bankier.pl

Po lokatę do internetowego sklepu



Do niedawna założenie lokaty w obcym banku wiązało się w koniecznością odwiedzenia jego placówki i podpisania umowy. Dziś już kilka instytucji finansowych umożliwia zdeponowanie pieniędzy przez internet nawet osobom, które posiadają konto w innym banku. Wszystko można zaś załatwić, bez wychodzenia z domu.

Jedną z zalet bankowości internetowej jest możliwość wygodnego zarządzania swoimi oszczędnościami. Założenie lokaty z reguły sprowadza się do wybrania kwoty depozytu i określenia czasu na jaki chcemy zamrozić pieniądze. Sprawę załatwia w zasadzie kilka kliknięć myszką. Problem pojawia się jednak wtedy, gdy bank, w którym mamy konto oferuje mało atrakcyjne warunki lokat.

Uciążliwą formalnością związaną z założeniem lokaty w innym banku jest wizyta

w jego placówce i podpisanie umowy. W niektórych bankach, aby dostać najlepsze warunki lokaty, klient musi otworzyć także rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy. W ten sposób banki starają się przywiązać do siebie klienta, który przynosi swoje oszczędności. Dla wielu osób stanowi to barierę, zwłaszcza jeśli kwota przeznaczona do zdeponowania nie jest wielka.

Kilka banków zastosowało jednak rewolucyjny pomysł – umożliwia założenie lokaty przez internet osobom posiadającym rachunek w innej instytucji finansowej. Cały proces odbywa się online, bez konieczności odwiedzania placówki, rozmowy z konsultantem, czy zakładania ROR-u. Z grubsza rzecz ujmując przypomina dokonanie przelewu na rachunek do innego banku.

Jako pierwszy takie rozwiązanie w polowie ubiegłego roku zaproponował Bank Pocztowy. Bank uruchomił sklep internetowy, umożliwiający zakup lokat bez konieczności wychodzenia z domu także klientom z innych banków. Obecnie założenie lokaty wyłącznie przez internet oferują także Noble Bank (poprzez firmę Open Finance), Getin Bank i Meritum Bank.

Założenie lokaty przez internet nie jest czynnością skomplikowaną. Klient wypełnia wniosek podając m.in. swoje dane osobowe i adres. Po złożeniu wniosku generowany jest indywidualny numer rachunku technicznego, na który należy wpłacić pieniądze. Internauta dokonuje zwykłego przelewu przez system transakcyjny własnego banku. Może także zlecić przelew w placówce bankowej, jednak w ta-

kim przypadku musi się liczyć z kilkuzłotową opłatą za przelew wychodzący.

Potwierdzeniem założenia depozytu jest podpisana cyfrowo wiadomość e-mail wysyłana do klienta, gdy pieniądze wpłyną na rachunek lokaty. Open Finance przesyła dodatkowo potwierdzenie w formie papierowej, a Getin zatwierdza otwarcie lokaty przysyłając kuriera z umową. Po zakończeniu lokaty pieniądze, wraz z odsetkami są odsyłane na ten sam rachunek, z którego zostały wysłane, oczywiście bezpłatnie. Same banki mogą zaproponować przedłużenie trwania lokaty. Dają też możliwość jej wcześniejszego zerwania. Na przykład Bank Pocztowy umożliwia to poprzez specjalny system transakcyjny. Na co dzień można w nim obejrzeć wszystkie posiadane w banku lokaty. Podobne rozwiązanie ma też Open Finance, dystrybuujący lokaty Noble Banku.

Korzystanie z możliwości „zakupu” lokaty przez internet może zainteresować przede wszystkim osoby na co dzień korzystające z bankowości elektronicznej i obeznane z zakupami online. Ponieważ jest to rozwiązanie stosunkowo nowe, może budzić pewne obawy związane z bezpieczeństwem, zwłaszcza wśród osób preferujących tradycyjne kanały obsługi.

Bankowcy zapewniają jednak, że cały proces jest w pełni bezpieczny. Informacje wysyłane przez klienta są szyfrowane, a potwierdzenia przesyłane do klienta na jego adres mejlowy są zabezpieczone certyfikatem elektronicznym. Jeśli klient przestrzega podstawowych zasad bezpiecznego korzystania z bankowości internetowej, to nie powinien obawiać się żadnego ryzyka.

Pomysł jest rewolucyjny i można się spodziewać, że podobne rozwiązanie wprowadzą wkrótce kolejne instytucje. Zwłaszcza, że wojna depozytowa zmobilizowała klientów banków do bardziej aktywnego zarządzania oszczędnościami. Rozpoczął się etap polowania na okazje i przetrucania oszczędności między bankami. Między innymi z tego też powodu wiele banków nadal utrzymuje stosunkowo wysokie stawki oprocentowania lokat, mimo kolejnych obniżek stóp procentowych. Na tym tle bardzo pozytywnie wyróżniają się własne lokaty przez internet. Są one oprocentowane znacznie wyżej niż średnia rynkowa, czy nawet oferta tego samego banku, dostępna w placówkach.

Wojciech Boczoń
PRNews.pl

Oprocentowanie wybranych lokat internetowych					
	1M	3M	6M	12M	24M
Bank Pocztowy	5,00	5,20	6,35	5,70	7,00
Getin Bank	4,25	6,00	4,75	6,00	5,50
Meritum Bank	4,50	6,30	6,00	6,00	--
Open Finance	--	5,00	5,00	6,50	7,00

WIG 20					
WIG20 największe spadki			WIG20 największe wzrosty		
BIOTON	0,25 zł	-7,41%	POLIMEXMS	3,65 zł	4,29%
CERSANIT	12,9 zł	-3,73%	CYFRPLSAT	14,42 zł	3%
GTC	17,26 zł	-1,93%	CEZ	141,1 zł	2,17%
POLIMEXMS	3,58 zł	-1,92%	ASSECOPOL	52 zł	1,96%
BRE	146,5 zł	-1,68%	TPSA	17,72 zł	1,55%

Mobilne płacenie P2P z MasterCard

Jeden z największych operatorów kart płatniczych, MasterCard ogłosił uruchomienie nowej platformy mobilnych płatności P2P (ang. peer-to-peer, czyli bezpośrednio między użytkownikami). Dzięki systemowi MoneySend w ciągu najbliższego miesiąca mieszkańcy Stanów Zjednoczonych otrzymają możliwość dokonywania przelewów w czasie rzeczywistym za

pomocą swoich telefonów komórkowych. Klienci będą mogli zlecić transfer środków poprzez wiadomość SMS lub dzięki przeglądarce internetowej uruchomionej w telefonie albo komputerze.

Początkowo platforma będzie działała w oparciu o wydaną przez Bancorp Bank kartę przedpłaconą, jednak docelo-

wo MasterCard planuje dodanie do systemu innych możliwych rachunków. Klient będzie więc mógł do wysyłania i otrzymywania pieniędzy korzystać nie tylko z karty przedpłaconej, ale też z rachunku osobistego i karty kredytowej. Transakcja będzie zabezpieczona indywidualnym kodem PIN i wiadomością tekstową, zawierającą prośbę o potwierdzenie przelewu.

MoneyGram i NetSpend jednoczą siły dla doładowań kart

Firmy MoneyGram i NetSpend ogłosiły zawarcie porozumienia, dzięki któremu posiadacze przedpłaconych kart NetSpend będą mogli doładować konto swojej karty w każdej z 40000 placówek MoneyGram ExpressPayment. Proces ten ma odbywać się w czasie rzeczywistym, bez zbędnych komplikacji. Według szacunków obydwu firm, dzięki zawarte-

mu porozumieniu ilość miejsc, w których klienci NetSpend będą mogli zasilić swoje konto wzrośnie do ok. 90000.

„Wygoda jest bardzo ważna dla naszych klientów. Ich czas jest cenny, a możliwość wyboru metody doładowania karty przedpłaconej – czy to online, czy w jednej z tysięcy placówek – daje im nieocenione

poczucie kontroli i swobodę” – mówi Dan Henry, prezes firmy NetSpend. „MoneyGram podnosi wygodę korzystania z kart NetSpend na zupełnie nowy poziom i jest idealnym partnerem z punktu widzenia naszych klientów” – dodaje Dan Henry.

Narzędzie dla organizacji non-profit od Blackbaud i PayPal

Organizacje charytatywne będą mogły cieszyć się stworzonym specjalnie dla nich narzędziem, stworzonym dzięki współpracy firm Blackbaud i PayPal. BlackbaudNow to przystępny system, który pomoże firmom non-profit w osiągnięciu ich założeń finansowych. Ten łatwy w obsłudze program (działa on na zasadzie point-and-click) służy tworzeniu stron internetowych wzbogaconych o zabezpieczony system transferu pieniędzy z dotacji od użytkowników, a także możliwość wglądu do historii otrzymanych datków.

„BlackbaudNow, zbudowany w oparciu o sprawdzoną technologię Black-

baud i zabezpieczony system transferu środków PayPal, pozwoli organizacjom non-profit na łatwe rozbudowanie bazy danych darczyńców, otrzymywanie przelewów online, a także komunikowanie się między sobą” – mówi Marc Chardon, prezes Blackbaud. „To oparte na zestawie szablonów rozwiązanie jest idealne dla rozwijających się organizacji charytatywnych, potrzebujących dostępu do podstawowych narzędzi internetowych” – dodaje Marc Chardon. System nie jest obciążony abonamentem, a jedyne koszty jego użytkowania związane są z opłatą pobieraną przy każdej transakcji.



Katarzyna Kowalczyk
Bankier.pl

NAJLEPSZE LOKATY W USD – 1 miesiąc

1 tys.		5 tys.		10 tys.	
Getin Bank, Polbank EFG	1,00%	Polbank EFG	1,50%	Polbank EFG	1,50%
Nordea	0,90%	Getin Bank	1,00%	Getin Bank	1,00%
PKO BP	0,85%	Nordea	0,90%	Nordea	0,90%
Alior Bank	0,80%	PKO BP	0,85%	PKO BP	0,85%
BOŚ	0,70%	Alior Bank	0,80%	Alior Bank	0,80%

W zakresie dwutygodniowych wahań, równowaga popytu i podaży

Drugi tydzień maja miał na warszawskiej giełdzie nerwowy przebieg. Indeks WIG20 przedłużał wahania po wcześniejszym osiągnięciu nowych szczytów trendu wzrostowego i teście oporu 1900 pkt. W poniedziałek indeks cofnął się do okolic 1800 pkt., sesja zakończyła się niżej o 1.2%. We wtorek wrócił jednak optymizm, zamknięcie sesji było wyższe o 2.2% w oczekiwaniu na publikację raportów kwartalnych spółek. Początek notowań śródogodowych to utworzenie tygodniowego szczytu 1885.12 pkt. Próba kontynuacji trendu wzrostowego okazała się nieudana. W trakcie tej samej sesji indeks uległ przecenieniu i zamknął niżej o 2.7%. W ciągu dnia WIG20 spadł o prawie 4% reagując na publikowane w USA gorsze od oczekiwań dane makro dotyczące dynamiki sprzedaży detalicznej. Czwartkowe otwarcie było niższe o 1.5%, ale po przetestowaniu i odbiciu w zakresie wzrostowej luki z 4 maja (1802.60-1823.80 pkt.) indeks zamknął się niżej tylko o 0.4%. Tego dnia utworzone zostało tygodniowe minimum 1781.63 pkt. W piątek rano pojawiły się nadzieje związane ze wznowieniem trendu wzrostowego lub przynajmniej powrotem do konsolidacji. Po wyższym o 1.4% otwarciu indeks zamknął się jednak neutralnie (+0.2%). Piątkowe zamknięcie wyniosło 1810.08 pkt., co oznacza tygodniową zmianę -37 pkt. (-2.0%).

Mimo lekkiego cofnięcia, sytuacja indeksu w ubiegłym tygodniu nie uległa więc dużej zmianie. Wahania nad zakresem wzrostowej luki sprzed dwóch tygodni świadczą o tym, że strona popytowa w pewnym sensie wciąż kontroluje sytuację. Inwestorzy liczą na to, że ta dwutygodniowa konsolidacja jest płaską korektą ruchu w górę z lutowego minimum. Wyjście górą z zakresu konsolidacji prawdopodobnie doprowadziłoby do testu lub przebiecia psychologicznie ważnego poziomu 2000 pkt. Obawy dotyczą możliwej korekty światowych giełd. Ostatnie tygodnie przyniosły tam mocny ruch w górę, podsycony nadziejami związanymi z lepszymi danymi makro i raportami kwartalnymi spółek. Publikowane w ubiegłym tygodniu dane makro nie były już jednak tak optymistyczne jak chciałoby tego rynki. W efekcie główne indeksy znalazły się w fazie cofnięcia, a przynajmniej zatrzymania trendu. Nie można zakładać, że w przypadku pogłębienia spadku światowych giełd, nasz rynek zatrzyma się w miejscu lub spróbuje wyjść górą z konsolidacji. Dlatego też negatywnie wygląda wynik piątkowej sesji w USA. Początkowo widać było tam optymizm, w drugiej połowie notowań przeważały jednak obawy, a główne indeksy zamknęły się niżej o 0.5-1.0%. Prawdopodobnie przełoży się to na słabszy początek notowań w nadchodzącym tygodniu. Indeks WIG20 może znów testować dolne ograniczenie wspomnianej luki – linię

obrony trendu wzrostowego która do tej pory chroni rynek przed głębszą korektą. Niżej ważnym wsparciem jest też pierwsza luka w górę, utworzona 30 kwietnia w zakresie 1759.09-1776.10 pkt. Jak na razie nie ma zdecydowanych sygnałów zmiany trendu na spadkowy. Nerwowe wahania z kilku ostatnich sesji wskazują jednak coraz wyraźniejszą walkę między kupującymi i sprzedającymi. Rynek jest podzielony, np. relatywnie wysoko znajdują się akcje KGHM, gdzie oczekuje się dobrych wyników finansowych i wypłaty dywidendy. Na drugim biegunie akcje TPSA, które niedawno tworzyły wieloletnie dołki. W fazie niezdeterminowania znalazły się z kolei akcje sektora bankowego. To niezdeterminowanie przekłada się na brak wyraźnego trendu samego indeksu.



Paweł Rejczak,
Bankier.pl

NAJLEPSZE LOKATY PLN - 3 miesiące

1 tys.	5 tys.	20 tys.
GETIN Bank 6,50%	GETIN Bank 6,50%	GETIN Bank 6,50%
AIG Bank Polska 6,30%	AIG Bank Polska 6,30%	AIG Bank Polska, Meritum Bank 6,30%
Fortis Bank, Dominet Bank 6,25%	Dominet Bank, Fortis Bank, Toyota Bank Polska 6,25%	Dominet Bank, Fortis Bank, Toyota Bank Polska 6,25%
Eurobank, Bank Millennium, Kredyt Bank, Polbank EFG 6,00%	Allianz Bank 6,20%	Allianz Bank 6,20%
Citi Handlowy 5,55%	VW Bank direct 6,05%	VW Bank direct 6,05%

NAJLEPSZE LOKATY W PLN – 1 rok

1 tys.	5 tys.	20 tys.
Noble Bank (w Open Finance) 6,50%	Noble Bank (w Open Finance) 6,50%	Noble Bank (w Open Finance) 6,50%
Euro Bank, GETIN Bank 6,00%	Toyota Bank Polska 6,20%	Toyota Bank Polska 6,20%
AIG Bank Polska 5,90%	Euro Bank, GETIN Bank, AIG Bank Polska 6,00%	Euro Bank, GETIN Bank, Meritum Bank, AIG Bank 6,00%
mBank 5,75%	VW Bank direct 5,90%	VW Bank direct 5,90%
Bank Pocztowy SA 5,70%	mBank 5,75%	mBank 5,75%

Pogorszenie nastrojów na rynkach zaszkodziło złotemu

Miniony tydzień na polskim rynku walutowym upłynął pod znakiem wyraźnego osłabienia się naszej waluty. Kurs EUR/PLN w poniedziałek wybił się z zeszłotygodniowej konsolidacji i systematycznie wzrastał z poziomu 4,3400 do 4,5000. W ostatnich dwóch dniach EUR/PLN podjął nieudane próby trwałego przebicia silnej bariery 4,5000. Dodatkowo notowania euro w stosunku do złotego zbliżyły się do linii trzymiesięcznego trendu spadkowego, która w najbliższych tygodniach może być testowana przez rynek. Notowania USD/PLN zwiększyły się z 3,1800 w poniedziałek do lokalnego maksimum w okolicach 3,3200, który był również najwyższym poziomem ubiegłego tygodnia.

Główną przyczyną osłabienia naszej waluty jest pogorszenie się nastroju na rynku kapitałowym. Złoty ulegał wyraźnej deprecjacji w ślad za spadkami na światowych giełdach oraz na rynku towarowym. Dodatkowo w mijającym tygodniu rynek negatywnie postrzegał region Europy Środkowowschodniej za sprawą szeregu publikacji słabych danych makroekonomicznych. Państwa nadbałtyckie pogrążone są w najgłębszej recesji od początku sporządzania statystyk PKB w tych krajach. Gospodarka Łotwy w I kwartale 2009 skurczyła się o 18% r/r, natomiast PKB Estonii zmniejszyło się o ponad 15% r/r, głównie za sprawą spadków: eksportu, produkcji przemysłowej oraz sprzedaży detalicznej.

We wtorek Agencja ratingowa Moody's obniżyła rating dla ukraińskich obligacji skarbowych z poziomu B1 do B2 z negatywną perspektywą, między innymi z powodu licznych interwencji ukraińskiego banku centralnego na tamtejszym rynku walutowym.

W środę Komisja Europejska wszczęła procedurę nadmiernego deficytu fiskalnego wobec Polski, Litwy, Rumunii oraz Malty. Poważne problemy związane z deficytem budżetowym mogą wyraźnie opóźnić przyjęcie wspólnej waluty w Polsce. Dodatkowo w ostatnim czasie można zaobserwować pewien dwugłos wśród przedstawicieli rządu. Minister Finansów Jacek Rostowski w wywiadzie opublikowanym w Financial Times powiedział, że możemy mieć problemy z przyjęciem euro w 2012 roku. Innego zdania jest wiceminister finansów Ludwik Kotecki, który twierdzi, że wprawdzie nie uda się nam wprowadzić ERM II jeszcze w I połowie 2009 roku, mimo to przyjęcie wspólnej waluty w 2012 roku jest nadal realne. W czwartek poznaliśmy publikację poziomu inflacji CPI w kwietniu w Polsce, która wynosi 4,0%, wobec oczekiwań rynkowych na poziomie 3,8%. W obliczu tak wysokiej inflacji dalsze cięcia stóp procentowych mogą doprowadzić do ujemnych realnych stóp procentowych, zatem należy oczekiwać, że RPP na najbliższym posiedzeniu powstrzyma się od obniżki kosztu pieniądza.

W minionym tygodniu kurs EUR/USD konsolidował się w przedziale 1,3525-1,3720. Na kontynuację wzrostów, obserwowanych w notowaniach tej pary walutowej od ostatniego tygodnia kwietnia (z krótkimi przerwami), nie pozwoliło pogorszenie sytuacji na światowych giełdach, z którymi EUR/USD jest dodatnio skorelowany.

W ostatnim czasie rynkowej atmosferze służył m.in. szereg lepszych od oczekiwań odczytów wskaźników mierzących nastroje wśród konsumentów, inwestorów i przedsiębiorców. Uczestnicy rynku uwierzyli, że są one zapowiedzią stabi-

lizacji sytuacji w realnej gospodarce. Wyrazem tej wiary były m.in. prognozy odnośnie danych z USA na temat sprzedaży detalicznej, zakładające utrzymanie się tego wskaźnika w kwietniu na poziomie z marca. Rzeczywisty odczyt jednak okazał się gorszy. Sprzedaż detaliczna spadła w USA w ujęciu miesięcznym o 0,4%. Za sprawą tych danych wiara w stabilizację stanu największych gospodarek, jaka miała mieć miejsce w najbliższym czasie, znacząco osłabła. Wyrazem tego były dość silne spadki na światowych giełdach, jakie dokonały się po publikacji wspomnianych danych. Inwestorzy obawiając się kolejnych tego typu doniesień makroekonomicznych zdecydowali się na realizację zysków. Jeśli na rynek w najbliższych dniach nie napłyną dane, które pomogłyby odbudować nadzieję inwestorów we wspomnianą stabilizację (trudno oczekiwać by i tym razem uczyniły to indeksy nastrojów jakie poznamy w przyszłym tygodniu), spadki na giełdach będą prawdopodobnie kontynuowane.

*Sporządzili
Piotr Salata
Tomasz Regulski
Departament Analiz
DM TMS Brokers S.A.*

TMS Brokers
DOM MAKLERSKI

NAJLEPSZE LOKATY W USD – 3 miesiące

1 tys.		5 tys.		10 tys.	
Alior Bank, Getin Bank	2,00%	DnB Nord	2,10%	DnB Nord	2,10%
Polbank EFG	1,50%	Alior Bank, Getin Bank, Polbank EFG	2,00%	Alior Bank, Getin Bank, Polbank EFG	2,00%
DnB Nord	1,20%	PKO BP	1,05%	PKO BP	1,05%
PKO BP	1,05%	Millennium, Nordea	1,00%	Millennium, Nordea	1,00%
Millennium, Nordea	1,00%	BOŚ, BZ WBK	0,80%	BOŚ, BZ WBK	0,80%

Koszty zatrudnienia małżonka

W sprawie możliwości zaliczania do kosztów uzyskania przychodów niektórych wydatków związanych z zatrudnieniem małżonka i małoletnich dzieci stanowisko zajął Pierwszy Urząd Skarbowy Łódź-Górna.

Przepisy ustaw podatkowych stanowią, że kosztem uzyskania przychodu są wszystkie wydatki poniesione w celu uzyskania przychodu, z wyjątkiem kosztów enumeratywnie wymienionych w ustawie. Wśród takich wydatków znajduje się również „wartości własnej pracy podatnika, jego małżonka i małoletnich dzieci”. Ponadto w przypadku prowadzenia działalności w formie spółki cywilnej lub handlowej spółki osobowej kosztem nie jest również „wartość własnej pracy małżonków i małoletnich dzieci wspólników”. Oznacza to, że wynagrodzenie wspomnianych osób nie stanowi kosztu uzyskania przychodów.

Sprawa nie jest jednak taka prosta i była już wielokrotnie rozpatrywana przez organy skarbowe, sądy a nawet Trybunał Konstytucyjny.

Przed wszystkim należy wskazać, że orzecznictwo jest zgodne co do faktu, że nie ma znaczenia stosunek prawny łączący przedsiębiorcę z małżonkiem lub małoletnimi dziećmi, tzn. może to być zarówno umowa o pracę, umowa zlecenia czy też nawet świadczenie pracy bezumownie (Urząd Skarbowy w Ostrowcu Świętokrzyskim, 6 lipiec 2005r., PDI-

415/21/05; Urząd Skarbowy w Lubinie, 22 czerwca 2005r., PDI-415/1/59/BK/11/05).

Kolejnym problemem jest ustalenie co uznaje się za wynagrodzenie, które nie może być kosztem uzyskania przychodu. Czy jest to wynagrodzenie brutto, czy też netto? Zdaniem Pierwszego Urzędu Skarbowego Łódź-Górna chodzi w tym wypadku o wynagrodzenie netto, co oznacza, że składki ZUS w części finansowanej przez pracownika mogą stanowić koszt przedsiębiorcy. Takie stwierdzenie nie znajduje jednak odzwierciedlenia w powszechnie reprezentowanej linii orzeczniczej, w myśl której przedsiębiorca jest tylko płatnikiem należnych składek za pracownika. Tym samym wszelkie obciążenia wynagrodzenia pracownika, takie jak składki na ubezpieczenie emerytalne, rentowe, zdrowotne a także zaliczka na podatek, nie mogą stanowić kosztu uzyskania przychodu pracodawcy. W praktyce oznacza to więc, że całość wynagrodzenia brutto pracownika nie jest kosztem pracodawcy (Urząd Skarbowy w Ostrowcu Świętokrzyskim, US w Lubinie). Pogląd ten został również podzielony przez Trybunał Konstytucyjny (24 stycznia 2001r., SK 30/99). Ponadto kosztu nie będą stanowiły inne, dodatkowe składniki wynagrodzenia, takie jak, np.: różnego rodzaju dodatki, nagrody i inne świadczenia wypłacane w związku z wykonywaną przez pracownika pracą.

Wszystkie wspomniane orzeczenia są jednak zgodne, że kosztem uzyskania przychodu przedsiębiorcy mogą być



składki na ubezpieczenie społeczne, Fundusz Pracy oraz Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych należne od wynagrodzenia wypłaconego małżonkowi zatrudnionemu na umowę o pracę, a finansowane przez przedsiębiorcę – płatnika.

Istnieje jeszcze szereg innych wydatków, które mogą stanowić koszt uzyskania przychodu przedsiębiorcy zatrudniającego małżonka. Przykładowo można tu wymienić diety z tytułu odbywania podróży służbowych, o ile podróż związana jest z prowadzoną działalnością. Kosztem będą również inne świadczenia do których ponoszenia zobowiązują pracodawcę przepisy Kodeksu pracy i innych ustaw. Chodzi tu np. o ekwiwalenty pieniężne za pranie odzieży oraz używanie przez małżonka do świadczenia pracy własnych narzędzi. Dodatkowo kosztem uzyskania przychodu będą wydatki na szkolenia bhp oraz koszty wstępnych i profilaktycznych badań lekarskich. W przypadku używania przez małżonka własnego samochodu w działalności gospodarczej, zwrot kosztów będzie stanowił koszt uzyskania przychodu przedsiębiorcy.

PIT.pl

NAJLEPSZE LOKATY EUR - 1 miesiąc

1 tys.	5 tys.	10 tys.
Polbank EFG 2,00%	Polbank EFG 2,50%	Polbank EFG 2,50%
BPS 1,80%	BPS 1,80%	BPS 1,80%
Alior Bank 1,50%	Alior Bank 1,50%	Alior Bank 1,50%
Nordea 1,30%	Nordea 1,30%	Nordea 1,30%
PKO BP 1,20%	PKO BP 1,20%	Citi Handlowy, PKO BP 1,20%

NAJLEPSZE LOKATY EUR - 3 miesiące

1 tys.	5 tys.	10 tys.
Getin Bank, Polbank EFG 3,00%	Polbank EFG 3,50%	Polbank EFG 3,50%
Alior Bank 2,50%	Getin Bank 3,00%	Getin Bank 3,00%
DnB Nord 1,85%	Alior Bank 2,50%	Alior Bank 2,50%
BPS 1,80%	DnB Nord 2,05%	DnB Nord 2,05%
Citi Handlowy, Nordea 1,35%	BPS 1,80%	BPS 1,80%

PIT.pl odpowiada na pytania czytelników

Amortyzacja - zakup nieruchomości
Proszę o wskazówki prawidłowego księgowania zakupu nieruchomości. Przedwstępna umowa notarialna dnia 11.02.2009 r.: zadatek 10% wartości (działka, budynek magazynowy). Adaptacja budynku (nowo powstałe biura, ogrzewanie, bramy wjazdowe, modernizacja rampy). Przewidywany termin końcowy aktu notarialnego – 30.03.2009 r. 90%. Sprzedaż nie jest objęta podatkiem VAT.

Wprowadzenie nieruchomości do ewidencji środków trwałych nastąpi dopiero w chwili oddania jej do używania, przy czym nie może to być wcześniej niż w chwili uzyskania własności (akt notarialny). Środkami trwałymi są bowiem jedynie nieruchomości stanowiące własność lub współwłasność podatnika, kompletne i zdane do użytku. Wszelkie koszty wskazane w pytaniu (a także koszty związane z zakupem - prowizja dla biura, koszty aktu notarialnego) podwyższać będą wartość początkową środka trwałego - kosztu jego wytworzenia (zaliczkę przekazuje Pan w związku z zakupem nieruchomości, więc również w ramach tego środka trwałego rozliczy ją Pan - poprzez odpisy amortyzacyjne).

Za koszt wytworzenia uważa się wartość, w cenie nabycia, zużytych do wytworzenia środków trwałych: rzeczowych składników majątku i wykorzystanych usług obcych, kosztów wynagrodzeń za prace wraz z pochodnymi i inne koszty dające się zaliczyć do wartości wytworzonych środków trwałych. Do kosztu wytworzenia nie zalicza się wartości własnej pracy podatnika, jego małżonka i małoletnich dzieci, kosztów ogólnych zarządu, kosztów sprzedaży oraz pozostałych kosztów operacyjnych i kosztów operacji finansowych, w szczególności odsetek od pożyczek (kredytów) i prowizji, z wyłączeniem odsetek i prowizji naliczonych do dnia przekazania środka trwałego do używania.

Podstawa prawna:

Art. 22g ust. 4 stawa o podatku dochodowym od osób fizycznych z dnia 1991-07-26 (Tekst jednolity 2000r. Dz.U. Nr 14, poz. 176)

Zwolnienie na wychowawczym

Jestem obecnie na urlopie wychowawczym pobieram zasiłek z MOPS, dwa lata (płatne) mija mi w lipcu 2009 r. Natomiast dostałam 3 miesięczne wypowiedzenie (do 31.05.2009 r.) z zakładu pracy, do którego obecnie wszedł syndyk. Czy należy mi się odprawa od pracodawcy, ponieważ to on mnie zwalnia? Czy dalej będę mogła pobierać z MOPS zasiłek wychowawczy?

Tak, przysługuje Pani odprawa pieniężna w niżej określonym przypadku. Kodeks pracy przewiduje zwolnienie pracowników przebywających na urlopie wychowawczym w razie ogłoszenia upadłości lub likwidacji pracodawcy. Jeżeli zatem przyczyną wypowiedzenia umowy o pracę pracownicy przebywającej na urlopie wychowawczym jest likwidacja zakładu pracy, a pracodawca zatrudnia co najmniej 20 pracowników, to pracownicy tej w dniu rozwiązania stosunku pracy należy się odprawa pieniężna. Prawo do odprawy przysługuje również pracownicy w przypadku zwolnienia indywidualnego. Podstawę prawną nabycia prawa do odprawy oraz wysokość i sposób jej wyliczenia określają przepisy ustawy z dnia 13 marca 2003 r. o szczególnych zasadach rozwiązywania z pracownikami stosunków pracy z przyczyn nie dotyczących pracowników.

Jeżeli natomiast pracodawca zatrudnia mniej niż 20 pracowników, ustawa ta nie ma zastosowania - nie przysługuje zatem odprawa.

Niestety nie przysługuje Pani już dodatków wychowawczy ponieważ urlop wychowawczy będzie trwał tak długo jak łączny okres stosunku pracy. Pracodawca udziela tego urlopu na okres nie dłuższy niż do dnia rozwiązania umowy o pracę wskutek dokonanej czynności. Czyli urlop wychowawczy w przypadku likwidacji lub upadłości zakładu pracy ulega skróceniu do ostatniego dnia wypowiedzenia, w tym przypadku do 31.05.2009r. Po tym dniu nie przysługuje Pani dodatków wychowawczy. Jeżeli ww. dodatek wypłaca Pani Miejski Ośrodek Pomocy Społecznej, to wypowiedzenie umowy o pracę należy przedłożyć w danej placówce MOPS-u.

Podstawa prawna:

art. 186¹ § 1 ustawy z dnia 26 czerwca 1974r. Kodeks pracy (Dz.U. 1998, Nr 21, poz. 94 z późn. zm.); w art. 1 ust.1, art. 7 i 8 oraz art. 10 ust. 1 ustawy z dnia 13 marca 2003 r. o szczególnych zasadach rozwiązywania z pracownikami stosunków pracy z przyczyn nie dotyczących pracowników (Dz.U. Nr 90, poz. 844 z późn. zm.); ustawa z dnia 28 listopada 2003 roku o świadczeniach rodzinnych (Dz.U. Nr 228, poz.2255 z późn. zm.).

Wykup samochodu po leasingu

Prowadzę działalność gospodarczą (PKPiR, VAT). W styczniu br. zakończyła się umowa leasingu z 2004 r. na samochód osobowy. Otrzymałem od leasingodawcy fakturę VAT na kwotę 480.00 zł brutto. Jak rozliczyć ją z punktu widzenia



podatku dochodowego i VAT? Chciałbym dalej użytkować samochód w działalności i wpisać go w rejestr środków trwałych, lecz z jaką wartością początkową i jak długo amortyzować?

Faktura dokumentująca wykup samochodu stanowi dla Pana dowód księgowy pozwalający na zaliczenie wydatku na wykup samochodu do kosztów uzyskania przychodów (pod warunkiem wszakże, że wykup nastąpił na rzecz prowadzonej przez Pana działalności gospodarczej). Obecnie może Pan albo zaliczyć samochód bezpośrednio do kosztów i nie wykazywać w ewidencji środków trwałych, albo też dokonać jednorazowej amortyzacji i wykazać samochód w ewidencji, albo też amortyzować go w czasie. W przypadku wykupu odrębnie liczy się limit odliczenia podatku VAT 60% wartości, nie więcej niż 6000 zł, a zatem przysługuje Panu odliczenie podatku, a wartość początkowa lub koszt określony będzie w wartości netto wskazanej na fakturze.

Podstawa prawna:

Art. 86 ust. 3 Ustawa o podatku od towarów i usług z dnia 2004-03-11 (Dz.U. Nr 54, poz. 535)

Odliczenie VAT od rat leasingowych

Chcę zakupić w leasing samochod osobowy, i mam pytanie: Czy od czynszu inicjalnego mogę odliczyć cały podatek VAT? Np. czynsz inicjalny wyniesie 10 000 netto + 2200 VAT. Wiem, że nie mogę odliczyć więcej niż 6000 zł podatku VAT lub 60%. Ale czy od razu mogę odliczyć 2200 zł i później od rat leasingowych odliczać cały VAT, aż do zrównania z kwotą 6000 zł? Czy też mam odliczać proporcjonalnie po 60% z czynszu inicjalnego i każdej raty?

Co do zasady odliczamy 60% VAT z danej faktury, nie więcej niż 6000 za wszystkie faktury z umowy leasingu.

Podstawa prawna:

Art. 86 ust. 7 Ustawa o podatku od towarów i usług z dnia 2004-03-11 (Dz.U. Nr 54, poz. 535)

Blog Piotra Kuczyńskiego

Pan Twardowski na pastwisku

Nudno. Na rynkach oczywiście. Indeksy i ceny surowców zabrnęły już tak wysoko, że korekta się po prostu należała, ale nie ma obawy: to nie powrót do bessy. Te wspaniałe bańki spekulacyjne będą jeszcze mocno dmuchane. Jeden tylko przykład: Międzynarodowa Agencja Energii (IEA) poinformowała, że globalne zapasy ropy są największe od 1993 roku, a spadek popytu będzie w tym roku największy od 1981 roku. Cena ropy w ciągu 3 miesięcy wzrosła jednak o blisko 70 procent i to nie jest koniec tego wzrostu. Taka sytuacja jest też na innych rynkach. Gdzie te regulacje i obiecywana rezygnacja z polityki „hands off” (Fed nie reaguje na ekscesy rynków)? Ludzie rynku robią reformy tak, żeby niewiele się zmieniło. Śmieszne „stress testy” i przecieki do prasy ich wyników potwierdzają tylko to, co czym pisałem we wcześniejszych komentarzach. Ten rok będzie jednak dla „byków” dobry.

Dobrze, skończmy z rynkami - nie wielkiego na nich się nie dzieje. Wróć do mojego ostatnio ulubionego tematu. Niedawno media zajmowały się prognozami MFW i KE odnośnie polskiej gospodarki w 2009 roku. Przypominam, że MFW zapowiada spadek PKB o 0,7 procent, a KE o 1,4 procent. Minister Jacek Rostowski z oburzeniem wtedy protestował twierdząc, że Komisja się myli. Niedawno udzielił jednak wywiadu Financial Times, w którym stwierdził, że ze względu na spowolnienie gospodarcze oraz problemy polityczne przyjęcie euro może opóźnić się o rok. Poza tym nie wykluczył, że KE i MFW mogą mieć rację, a polska gospodarka rzeczywiście wejdzie w recesję. W kolejnych dniach NBP ocenił, że w tym roku wejście do ERM2 jest wykluczone, a ministerstwo finansów po raz kolejny obniżyło prognozy wzrostu PKB w tym roku do 0 - 1 procent (wreszcie realistyczna prognoza).

Krytyka ministerstwa finansów i polityki gospodarczej rządu (miedzy innymi bardzo interesujący artykuł Mirosława Gronickiego i Jerzego Hausnera w „Rzeczpospolitej” z 14 maja) jest coraz mocniejsza i nic w tym dziwnego. Jak to jest możliwe, żeby oceny ministerstwa były tak bardzo zmienne i tak bardzo odbiegające od rzeczywistości? Nie może dziwić, że PiS zażądało dymisji ministra. Taki ruch przed wyborami do Parlamentu Europejskiego był bardzo logiczny (choćby kompletnie jałowy jeśli chodzi o rezultaty). Oczywiście żadnej dymisji nie będzie - premier przecież nie odwoła ministra dlatego, że żąda tego opozycja. Głosowanie wotum nieufności pozycję ministra Rostowskiego wręcz wzmocni. Nie o ministra jednak idzie gra, chociaż z całą pewnością można powiedzieć, że tak trochę jak pan Twardowski z ballady Adama Mickiewicza - co prawda nie śmiesz, ale z pewnością tuman i przestrasza [...].

Więcej na Blogbank.pl ▶

Blog Grzegorza Zalewskiego

Spekuła do domu

Odnoszę wrażenie, że GPW wydała (znów) walkę spekulantom. Tak przynajmniej wynika z komunikatu z 13 maja wydanego przez Zarząd Giełdy. Zarząd Giełdy będzie mógł wykluczyć z obrotu akcje spółek, „których akcje cechuje bardzo wysoka zmienność, jeżeli zostaną wprowadzone na Listę Alertów mimo braku „groszowości”, o ile przemawia za tym interes uczestników obrotu”.

Prawde mówiąc nie kumam zupełnie nic z kierunków w które zmierza giełda. Wiem, że jest to organizator obrotu. Jako organizator obrotu powinien stworzyć, jak najbardziej przejrzyste, jednoznaczne zasady dotyczące wszystkich uczestników rynku. Jeśli do obrotu dopuszcza się akcje spółki, których faktyczna płynność (free float) jest równy zero, to naprawdę nie należy się dziwić, że staną się one przedmiotem zainteresowania jakiejś „grupy graczy”, niekoniecznie działających uczciwie. Co więcej jestem w stanie sobie wy-

obrazić strategię inwestycyjną, której zadaniem jest wyszukiwanie takich mało płynnych spółek, właśnie w nadziei, że dołączenie się innych uczestników rynku doprowadzi do „bardzo wysokiej zmienności”.

To nie spekulanci są winni, że wybierają na swoje działania niepłynne papiery. Ani spółki, że wprowadzają akcje do obrotu według obowiązujących zasad. Tylko raczej owe zasady.

Sam komunikat ma podstawową wadę. Jest POTWORNIE nieprecyzyjny i dopuszcza ogromną uznaniowość. Po pierwsze co to znaczy spółki „groszowe”? Czy spółką groszową jest tylko spółka, której akcje są notowane poniżej 10 groszy? A może poniżej 50 gr? A co ze spółką, która przez dłuższy czas oscyluje w obszarze 0,90-1,10 PLN. Czy będzie groszową, czy nie? Wydaje się, że można to było dość precyzyjnie określić.

Po drugie, co to znaczy „bardzo wysoka zmienność akcji”? Jaka zmienność, jak mierzona? Dziennie, tygodniowo, miesięcznie, rocznie? Czy KGHM, który jest chyba spółką niegroszową cechuje się bardzo wysoką zmiennością? Bo moim zdaniem tak. Często podkreślałam to na różnego rodzaju spotkaniach zachcąc do spekulacji tym papierem (bądź kontraktami). Wzrost w ciągu pół roku z 20 do 70 PLN, to spora zmienność. Średnia dzienna rozpiętość wahań ceny na akcjach KGHM od początku roku to 5,7%, choć w latach 1997-2007 roku było to zaledwie 3,06%.

W 1997 roku liczba sesji, na których rozpiętość ta była większa, niż 8% wyniosła 1 (jeden). W 1998 były dwie takie sesje; w 1999 - 7, w 2000 - 4; w 2001 - 5, w 2002 - 3; w 2003 - 2; 2004 - 0, 2005 - 0; w 2006 - 12; 2007 - 1, w 2008 - 24 (większość w II połowie roku), w tym roku już (do 13 maja) - 11 [...].

Więcej na Blogbank.pl ▶

STOPY PROCENTOWE

WIBOR 1M	3,98 pp
LIBOR 1M USD	0,33 pp
LIBOR 1M EUR	0,82 pp
LIBOR 1M CHF	0,2 pp

STOPY PROCENTOWE

WIBOR 3M	4,52 pp
LIBOR 3M USD	0,83 pp
LIBOR 3M EUR	1,25 pp
LIBOR 3M CHF	0,4 pp

STOPY PROCENTOWE

WIBOR 6M	4,64 pp
LIBOR 6M USD	1,36 pp
LIBOR 6M EUR	1,45 pp
LIBOR 6M CHF	0,54 pp

Przegląd mediów (11-17.5.2009)

Obecnie ponad połowa dorosłych Polaków nie ma konta bankowego, więc podlega wykluczeniu finansowemu. Jak dowiedział się „Parkiet”, Związek banków Polskich skierował do komisji „Przyjazne Państwo” propozycje zmian w przepisach, które mogą i bankom, i SKOK-om przysporzyć nawet kilka milionów klientów. Chodzi głównie o przesyłanie pensji, emerytur i rent na rachunki bankowe.

Więcej na PRNews ▶

Prawdopodobnie już w nowym roku akademickim 2009/2010 będą obowiązywać nowe zasady udzielania kredytów studenckich. Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego pracuje nad projektem zmian, który ma być gotowy najdalej za dwa miesiące - donosi „Gazeta Prawna”. Formuła z 1998 roku nie przystaje do obecnych wymagań rynku, dziś już jest anachroniczna. Nowe rozwiązanie ma być opłacalne i dla banków, i dla studentów.

Więcej na PRNews ▶

Przełom na polskim rynku bankowym: hiszpański gigant finansowy Santander Consumer Bank Polska od czerwca zamknie wszystkie placówki w naszym kraju - informuje „The Wall Street Journal Polska”. To pierwszy duży bank, który rezygnuje z oddziałów w Polsce. - Mieliliśmy 46 oddziałów nastawionych przede wszystkim na sprzedaż kredytów hipotecznych. Od kwietnia wycofaliśmy się z oferowania hipotek, dlatego dalsze utrzymywanie placówek nie ma uzasadnienia - mówi Magdalena Suchanek, rzecznik Santander Consumer Bank Polska.

Więcej na PRNews ▶

Bank PKO BP poinformował, że odstąpił od negocjacji na temat zakupu AIG Banku. Bank nie podał powodów tej decyzji - podała „Rzeczpospolita”. Z nieoficjalnych informacji wynikało, że cena za AIG Bank nie przekroczyłaby 1 miliarda złotych, poniżej oczekiwań Grupy AIG. Według wyceny przeprowadzonej przez „Rz”, w ramach Listy 500, wartość AIG Banku to 1,17 mld zł.

Więcej na PRNews ▶

Niektóre banki wykorzystują popularność kredytu „Rodzina na swoim” i naliczają klientom marżę zdecydowanie wyższą od stawek rynkowych. Doszło nawet do tego, że rata kredytu z rządową dopłatą jest wyższa od raty zwykłego kredytu - czytamy w dzienniku „Polska”. W DomBanku, mimo dopłaty z budżetu, miesięczna rata kredytu na 200 tys. zł na 30 lat wynosi 1172 zł, podczas gdy w przypadku zwykłego kredytu hipotecznego w złotych w BZ WBK -1154 zł - wynika z wycień pośrednika finansowego Expander.

Więcej na PRNews ▶

NBP ujawnił wczoraj dane o kwietniowej podaży pieniądza w gospodarce. Wynika z nich, że firmy zaczynają wycofywać z banków depozyty. Zaledwie w ciągu miesiąca pula oszczędności firm spadła o 5 mld zł - podaje „Gazeta Wyborcza”. Skala odpływu oszczędności, szczególnie depozytów przedsiębiorstw, jest niepokojąca - ocenia Maciej Reluga, główny ekonomista Banku Zachodniego WBK. Tej wyrwy nie są w stanie zasypać pieniądze gospodarstw domowych, bo te w kwietniu na lokatach odłożyły tylko 850 mln zł.

Więcej na PRNews ▶

„Gazeta Prawna” dotarła do projektu nowej ustawy o kredycie konsumenckim. Nowe przepisy zakładają m.in., że konsument, odstępując od umowy kredytu, będzie płacił odsetki od kapitału za czas korzystania z kredytu. Udzielający kredytu będzie miał prawo do rekompensaty z tytułu wcześniejszej spłaty zadłużenia. Konsument będzie mógł bez podania przyczyny odstąpić od kredytu konsumenckiego w ciągu 14 dni, a nie tak jak jest obecnie w ciągu 10 dni.

Więcej na PRNews ▶

Jak ustalił „Puls Biznesu”, prywatno-biznesowe związki Katarzyny Niezgody i Tomasza Kammela rozpoczęły się już w Banku BPH. Z usług Sparrow, którego współwłaścicielem był wtedy Kammel (udziały sprzedał we wrześniu 2007 r. swemu przyjacielowi) Bank BPH zaczął korzystać w 2005 r., zaledwie rok po tym, jak

Niezgoda poznała się ze znanym prezydentem. Od razu przychody Sparrow wzrosły skokowo do 5,5 mln zł (z 1-2 mln zł we wcześniejszych latach). Pierwsze miejsce wśród klientów spółki Bank BPH zajmował aż do 2007 r., kiedy przychody Sparrow sięgnęły 9,2 mln zł.

Więcej na PRNews ▶

W tym roku banki nie przygotowały specjalnej oferty kredytów wakacyjnych. Można jednak sfinansować urlop kredytem gotówkowym, którego koszt jest taki sam jak przed rokiem - radzi „Gazeta Prawna”. Przed rokiem o tej porze media pełne były informacji o specjalnych kredytach wakacyjnych. W tej chwili, mimo że do wakacji nieco ponad miesiąc, takiej oferty na rynku nie ma. Pekao nie planuje promocji żadnych kredytów wakacyjnych, a w Deutsche Bank będzie tylko specjalna karta kredytowa na wakacje.

Więcej na PRNews ▶

Kolejny bank zdecydował się wycofać z oferty kredytu we frankach szwajcarskich. Natomiast kredytu hipotecznego w złotych, ale bez wkładu własnego, udziela już tylko dziesięć banków spośród ponad 20, które pożyczają na zakup nieruchomości - pisze „Rzeczpospolita”. - Otrzymanie kredytu na 100 proc. LTV jest bardzo trudne, nawet w bankach, które formalnie mają go w ofercie. Często są one dostępne tylko dla wąskiej, nie do końca zdefiniowanej, grupy klientów - mówi gazecie Tomasz Kowalski z firmy doradztwa finansowego Expander.

Więcej na PRNews ▶

Na 18 maja zaplanowany jest start pilotażowego programu usług mobilnych. Testowane będą komórki wielkiej czwórki: Orange, Play, Plus i Era, należące do 300 klientów ośmiu banków: Millennium, mBanku, BZ WBK, ING Bank Śląski, Citi Handlowego, Inteligo oraz Lukas i Invest Banku. Nad przebiegiem transakcji mobilnych, które w internecie obsługuje eCard, będzie czuwał MasterCard, a rozliczy je EasyPay - informuje „Puls Biznesu”.

Więcej na PRNews ▶

NAJLEPSZE LOKATY W USD – 1 rok

1 tys.	
Polbank EFG	3,50%
Getin Bank	3,00%
Alior Bank	2,50%
PKO BP	1,55%
Bank Pocztowy, Millennium	1,50%

5 tys.	
Polbank EFG	4,00%
DnB Nord, Getin Bank	3,00%
Alior Bank	2,50%
PKO BP	1,55%
Bank Pocztowy, Millennium	1,50%

10 tys.	
Polbank EFG	4,00%
DnB Nord, Getin Bank	3,00%
Alior Bank	2,50%
PKO BP	1,55%
Bank Pocztowy, Millennium	1,50%

Z rynku bankowego (11-17.5.2009)

Grupa Kapitałowa PKO Banku Polskiego w I kwartale 2009 r. osiągnęła skonsolidowany zysk brutto w wysokości 695 mln zł oraz zysk netto w wysokości 541 mln zł, niższe odpowiednio o 495 mln zł, tj. o 41,6% oraz o 410 mln zł, tj. o 43,2% od uzyskanych w I kwartale 2008 r. W I kwartale 2009 r. jednostkowy zysk brutto PKO Banku Polskiego, wyniósł 716 mln zł i był o 401 mln zł, tj. o 35,9% niższy od zrealizowanego w I kwartale 2008 r. Zysk netto wyniósł 581 mln zł i był o 324 mln zł, tj. o 35,8% niższy od uzyskanego w I kwartale 2008 r.

Więcej na PRNews ▶

Bank Pekao SA osiągnął w pierwszym kwartale 2009 roku skonsolidowany zysk netto w wysokości 566 mln złotych, o 21,3% niższy niż w czwartym kwartale 2008 roku pomimo pogorszenia koniunktury w całym sektorze bankowym. Zyskowność (ROE) osiągnęła poziom 14,0%, odzwierciedlając decyzję o zatrzymaniu całości zysku z 2008 roku w banku. Pomimo trudnej sytuacji gospodarczej, koszt ryzyka spadł zgodnie z oczekiwaniami do poziomu 0,59%. Dalszemu wzmocnieniu uległa baza kapitałowa banku, a współczynnik wypłacalności przekroczył poziom 13%.

Więcej na PRNews ▶

Allianz Bank wprowadził do oferty konto z Pensją na gwarancji. Posiadacze konta osobistego w Allianz Banku mogą być ubezpieczeni od utraty pracy. Za ubezpieczenie klienci nie ponoszą żadnych dodatkowych opłat. W przypadku zwolnienia przez pracodawcę, świadczenie z ubezpieczenia będzie im wypłacane co miesiąc, aż do momentu znalezienia przez nich nowej pracy. Mogą je oni otrzymywać nawet przez pół roku.

Więcej na PRNews ▶

Bezpłatne wypłaty ze wszystkich bankomatów w Polsce, darmowe przelewy, również te realizowane w oddziałach i wysokie oprocentowanie środków zgromadzonych na ROR – to jedno z najważniejszych

atutów nowej oferty Banku Ochrony Środowiska S.A. Sztandarowym produktem banku jest Konto Wyjątkowe. To ROR, który łączy w sobie cechy zwykłego konta i rachunku oszczędnościowego. Oprocentowanie zgromadzonych środków sięga tu nawet 8 proc.

Więcej na PRNews ▶

Private Banking Banku Pekao SA przygotował dla swoich klientów kolejną 12 miesięczną lokatę strukturyzowaną Indeks na Zysk. Tym razem opartą na indeksie największych spółek notowanych na giełdzie w Hongkongu – Hang Seng Index. Okres subskrypcji trwać będzie od 13 maja do 27 maja br. Lokata Indeks na Zysk HSI daje klientom możliwość osiągania zysków przewyższających zyski z lokat bankowych a jednocześnie gwarantuje 100% ochronę kapitału.

Więcej na PRNews ▶

Bank Millennium wprowadził do oferty nowy produkt umożliwiający klientom spłatę dotychczasowych zobowiązań finansowych na korzystniejszych warunkach z niższą ratą miesięczną. Pilna Pożyczka - konsolidacja jest pożyczką konsumpcyjną przeznaczoną na spłatę niezabezpieczonych zobowiązań klienta w innych bankach. Produkt ten umożliwia klientowi konsolidację w jedną niższą ratę wielu dotychczasowych rat z tytułu kredytów i pożyczek gotówkowych, kart kredytowych, limitu/linii kredytowej w koncie czy kredytów ratalnych.

Więcej na PRNews ▶

Miniony kwartał był kolejnym, w którym Bank Zachodni kontynuował proces dywersyfikacji dochodów i kolejnym, w którym udział banku w zysku Grupy wzrósł – tym razem do 70%, z 68% w pierwszych trzech miesiącach 2008 roku. W pierwszym kwartale bank zanotował zysk brutto w wysokości 162 mln zł (spadek o 54% r/r) i zysk netto na poziomie 119 mln zł (spadek o 51% r/r). Wskaźnik ROE wyniósł 14,7% (spadek o 6,90% r/r), a obciążenie z tytułu rezerw – 161

mln zł, wobec 6 mln zł w pierwszym kwartale 2008 roku.

Więcej na PRNews ▶

Nordea Bank Polska przystąpił do elektronicznego systemu wymiany informacji Dokumenty Zastrzeżone. System DZ to baza danych o zastrzeżonych dokumentach tożsamości w Polsce. To najważniejszych dokumentów należy zaliczyć m.in. dowód osobisty, paszport czy prawo jazdy. System działa w trybie on-line od 1996 roku. Informacje o dokumentach są przekazywane wszystkim bankom uczestniczącym w Systemie, a także operatorom telefonii komórkowych, Poczcie Polskiej i policji.

Więcej na PRNews ▶

W pierwszym kwartale 2009 roku skonsolidowany zysk netto Grupy ING Banku Śląskiego wyniósł 80,8 mln zł w porównaniu z 173,7 mln zł w analogicznym okresie 2008 roku. Główny wpływ na spadek wyniku finansowego miały korekty wycen oraz odpisy z tytułu utraty wartości związane z opcjami walutowymi. Bank jednocześnie zanotował wzrost podstawowych wielkości komercyjnych, w tym, liczby klientów, wartości depozytów i kredytów.

Więcej na PRNews ▶

Deutsche Bank PBC S.A. wdraża w systemie bankowości internetowej db easyNET nowe funkcjonalności zapewniające jeszcze większe bezpieczeństwo korzystania z aplikacji oraz wprowadzające dodatkowe ułatwienia i usługi dla klientów indywidualnych oraz małych firm. Większe bezpieczeństwo w korzystaniu z systemu bankowości internetowej db easyNET, zapewniają klawiatura wirtualna i dynamicznie generowane kody graficzne. Ponadto system db easyNET został wyposażony w następujące funkcjonalności i ułatwienia w dokonywaniu transakcji: przelewy SORBNET, niemiecka wersja językowa db easyNET, import - eksport listy kontrahentów i szablonów.

Więcej na PRNews ▶

NAJLEPSZE LOKATY W EUR – 1 rok

1 tys.	5 tys.	10 tys.
Polbank EFG 4,00%	Polbank EFG 4,50%	Polbank EFG 4,50%
Alior Bank, Getin Bank 3,50%	Alior Bank, Getin Bank 3,50%	Alior Bank, Getin Bank 3,50%
DnB Nord 3,00%	DnB Nord 3,00%	DnB Nord 3,00%
BPS 2,00%	BPS 2,00%	BPS 2,00%
Citi Handlowy 1,85%	Citi Handlowy 1,85%	Citi Handlowy 1,90%

Inwestycje, ubezpieczenia

(11-17.5.2009)

Trochę czasu trwało, zanim taki produkt pojawił się na rynku, ale w końcu się doczekaliśmy. Noble Bank zaoferował klientom Pareto – New Frontier, produkt strukturyzowany, w którym na początku inwestycji wpłacamy 20 proc., a resztę uiszczamy przez 15 lat co miesiąc jako regularną składkę. Co ważne, na zysk od samego początku pracuje całość kapitału (pomniejszona oczywiście o opłaty administracyjne). Stopa zwrotu z tej inwestycji zależy od indeksu BNP Paribas New Frontier 8 Europe Excess Return (Bloomberg: BNPINF8E). Nim zajmę się w drugiej części tekstu. Najpierw chciałbym się przyjrzeć temu, jak działa ten produkt i ile kosztuje klienta.

Więcej na PRNews ▶

Kto regularnie inwestował w fundusze akcji pomimo spadków na giełdach, dziś – po trzech miesiącach wzrostów – odrobił już połowę strat poniesionych w trwającej od połowy 2007 roku bessie. To znacznie więcej niż w przypadku tych, którzy w fundusze zainwestowali jednorazowo – wynika z analizy Open Finance. Trwające już od połowy lutego wzrosty na rynkach akcji, wśród których jedne z lepszych wyników notuje warszawska giełda, przyczyniają się do rosnącego (nie dużo, ale jednak) zainteresowania funduszami inwestującymi w akcje, zwłaszcza polskich spółek. Od początku roku saldo wpłat i umorzeń do tej kategorii funduszy było dodatnie i wyniosło 246 mln zł.

Więcej na PRNews ▶

1,3 mld zł składek w I kwartale zebrały majątkowa i życiowa WARTA. Przychód spółek z tytułu składki przypisanej wzrósł o ponad 90 proc., czyli o 609,7 mln zł. Składka przypisana brutto WARTY majątkowej była wyższa o 5,7% niż przed rokiem i wyniosła 549,9 mln zł, zaś przypis brutto życiowej WARTY wyniósł 728,4 mln zł i był prawie pięciokrotnie wyższy niż w I kwartale 2008 r. W efek-

cie zysk netto TUnŻ WARTA wyniósł 8,9 mln zł. TUIR WARTA zanotowała ujemny wynik netto w wysokości 41,7 mln zł. Obie spółki utrzymują wskaźniki bezpieczeństwa finansowego na poziomie wyższym od wymogów ustawowych.

Więcej na PRNews ▶

1000 zł więcej na emeryturze to minimum, jakiego dla Polaków chce Komitet Obywatelskiej Inicjatywy Ustawodawczej „Razem”. Zdaniem komitetu dla takich właśnie dodatkowych dochodów na starość konieczna jest ulga podatkowa w III filarze. Komitet zebrał 130 tys. podpisów pod swoją inicjatywą, a projekt ustawy zakładający ulgę podatkową trafi pod obrady Sejmu RP. O skierowaniu projektu ustawy o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych do Sejmu poinformował Marszałek Sejmu, Bronisław Komorowski.

Więcej na PRNews ▶

Polskie spółki SIGNAL IDUNA poszerzają swoją ofertę o nowoczesny pakiet dedykowany rodzinom poszukującym kompleksowej opieki zdrowotnej - obejmującej zarówno leczenie ambulatoryjne jak i szpitalne. Pełnia Zdrowia to rodzinny parasol ochronny, który zabezpiecza zdrowie rodziców i gwarantuje - zaplanowaną w oparciu o najnowsze standardy medyczne, nielimitowaną - hospitalizację dzieciom. Dotychczas obecne na rynku zdrowotne pakiety indywidualne Signal Iduna również uległy modyfikacjom. W ramach nowego brandu dostępny będzie także integralny pakiet gwarantujący leczenie szpitalne.

Więcej na PRNews ▶

PTU S.A. wprowadziło nowe, pakietowe ubezpieczenie dla posiadaczy motocykli - „Motor Pakiet”. Stawka ubezpieczeniowa łączy ubezpieczenie OC, AC, NNW. Klient ma również możliwość rozszerzenia pakietu o dodatkowe warianty jak np. ubezpieczenie Assistance II oraz

możliwość korzystania z 10% zniżki przy ubezpieczeniu domu lub mieszkania. Motor Pakiet skierowany jest zarówno do osób fizycznych jak i prawnych a przedmiotem ubezpieczenia są objęte motocykle turystyczne, sportowe, naked bike, choppers, cruiser, Harley-Davidson, classic, których wartość nie przekracza 100 000 zł.

Więcej na PRNews ▶

Compensa unowocześnia swój sztan-darowy produkt wprowadzając formułę all risk i rozszerzając zakres ochrony ubezpieczeniowej. Compensa TU S.A. Vienna Insurance Group, której 33% portfela na koniec 2008 roku stanowiły ubezpieczenia autocasco chce nadal agresywnie zwiększać swój udział w tym segmencie rynku. – Jesteśmy dzisiaj w pierwszej piątce na polskim rynku pod względem wielkości sprzedaży ubezpieczeń autocasco. Naszym strategicznym celem jest dalsze umacnianie tej pozycji i zdobywanie nowych klientów. Dlatego atrakcyjność tego produktu i jego przejrzystość jest naszym priorytetem. – twierdzi Franz Fuchs, Prezes Zarządu Compensa TU S.A. Vienna Insurance Group.

Więcej na PRNews ▶

Grupa Kapitałowa EUROPA zamknęła pierwszy kwartał 2009 roku dobrymi wynikami finansowymi. Zysk netto spółki życiowej wzrósł o ponad 130% względem analogicznego okresu roku ubiegłego. Składka przypisana Grupy wyniosła ponad 493 mln zł (wg PSR). TU na Życie EUROPA SA odnotowała najwyższy w swojej historii kwartalny wynik netto w wysokości niemal 10,5 mln zł w porównaniu z 4,5 mln zł wyniku osiągniętego w podobnym okresie rok wcześniej (wg MSR). Składka przypisana brutto wyniosła ponad 439 mln zł (wg PSR). Suma bilansowa GK EUROPA wynosi ponad 3,23 mld zł (wg MSR), co oznacza wzrost o niemal 80% w przeciągu roku.

Więcej na PRNews ▶

Fundusze hybrydowe*			
największe wzrosty			
Idea Parasolowy FIO Sub. Surowce Plus	91,09 zł	7,61%	
UniFundusze FIO Sub. UniAkcje: NE	72,35 zł	2,96%	
Idea Parasolowy FIO Sub. Stab. Wzrostu	154,33 zł	1,33%	
Noble Funds FIO Sub. Global Return	100,8 zł	1,06%	
PKO/CS FIO Strat. Akcji	77,15 zł	0,95%	

Fundusze pieniężne*			
największe wzrosty			
PKO/CS FIO Rynku Pien.	1152,42 zł	0,43%	
Arka FIO OK Sub. S.	22,78 zł	0,4%	
Arka FIO OK Sub. T.	23,05 zł	0,39%	
Arka FIO OK Sub. A.	22,54 zł	0,36%	
Pioneer FIO Pieniężny	146,99 zł	0,26%	

Fundusze akcji*			
największe wzrosty			
NOVO SFIO Sub. Novo MS Wschodnioeuropejskich	47,56 zł	4,9%	
OPERA FIO Sub. Substancja.pl	10,87 zł	4,82%	
Pioneer SFIO Fund. Glob. DiW Regionu Pacyfiku	9,53 zł	3,59%	
Pioneer SFIO Fund. Glob. Surowców i Energii	6,76 zł	3,36%	
DWS Parasol SFIO Sub. Sektora Nieruchomości i Budownictwa	63,41 zł	3,34%	

* Dane za okres 8 - 14 maja 2009

Aktualności (11-17.5.2009)

☰ Pierwszy kwartał 2009 roku był udany dla Bankier.pl S.A. Pomimo prognozowanych niskich dynamik wzrostu rynku reklamy internetowej oraz znacznego osłabienia rynku pośrednictwa finansowego, z których Spółka czerpie znaczące przychody, w pierwszych miesiącach 2009 roku Bankier.pl S.A. wypracował 4,61 miliona złotych przychodów ze sprzedaży. Dynamika przychodów za pierwszy kwartał wyniosła 7% w stosunku do analogicznego okresu 2008 roku. W pierwszym kwartale 2009 roku zysk netto Bankier.pl S.A. wyniósł 502 tysiące złotych, zysk brutto 628 tysięcy złotych, natomiast zysk operacyjny Spółki osiągnął wartość 478 tysięcy złotych.

Więcej na PRNews ▶

☰ Popyt na obligacje detaliczne Skarbu Państwa w kwietniu 2009 r. wyniósł 302,8 mln zł. Polacy wciąż najchętniej kupują papiery dwuletnie i dziesięcioletnie. W kwietniu Ministerstwo Finansów sprzedało inwestorom indywidualnym ponad 3 mln szt. obligacji. Popyt był o 169,4 mln zł mniejszy niż w marcu br. ale o 28,4 mln zł wyższy, niż w kwietniu roku ubiegłego. 62 proc. całej sprzedaży stanowiły „dwulatki” o stałym oprocentowaniu, kolejne 22 proc. – „dziesięcioletki” dla osób myślących o długim horyzoncie oszczędzania. Od początku tego roku nabywców znalazły papiery o wartości 1,4 mld zł.

Więcej na PRNews ▶

☰ Kredyty mieszkaniowe, kredyty „Rodzina na swoim” oraz pożyczki hipoteczne, oferowane przez Bank Poczty wzbogacają paletę produktów Finamo. - Każdy kolejny produkt wpływa na większe możliwości dla klientów, szczególnie w czasach ograniczonego finansowania nieruchomości. Produkty Banku Poczty charakteryzują się konkurencyjnymi marżami i elastycznym podejściem do

Klienta – mówi Sylwia Drejer, Dyrektor Departamentu Produktów Finamo SA.

Więcej na PRNews ▶

☰ Dokładnie analizując oferty bankowe można zaoszczędzić nawet kilkadziesiąt tysięcy złotych. Rozbieżności w wysokości opłat w poszczególnych bankach są ogromne. Prowizja za udzielenie kredytu hipotecznego może wynieść od 0% do nawet 15%. W niektórych bankach płaci się za to, co w innych można otrzymać bezpłatnie. Klienci banków co miesiąc uiszczają prowizję za prowadzenie konta, korzystanie z karty, czy za zlecane przelewy. Zwykle są to niewielkie kwoty nie przekraczające kilku złotych. W bankowych tabelach opłat i prowizji można znaleźć jednak również bardzo wysokie prowizje.

Więcej na PRNews ▶

☰ Dużo hałasu robi ostatnio teza, że banki, nie mając innych sposobów ratowania swoich wyników finansowych, wykorzystują rządowy program dopłat do kredytów hipotecznych „Rodzina na swoim” i drenują portfele klientów. Twierdzenie to jednak nie ma żadnego prawa bytu, a argumenty, którymi się je popiera są – mówiąc kolokwialnie – guzik warte – uważa Marcin Krasoń, analityk Open Finance. Tak chętnie promowana teza o nieuczciwym wykorzystywaniu rządowych dopłat przez banki wnosi przeciwko nim dwa zarzuty: że na programie to one zarabiają najwięcej oraz że wykorzystują naiwność chętnych na zakup mieszkania i specjalnie podnoszą oprocentowanie kredytów preferencyjnych.

Więcej na PRNews ▶

☰ Ciszewski Financial Communications – tak nazywa się kolejna firma, która będzie funkcjonowała w grupie pod marką Ciszewski. Nowy podmiot będzie wyspecjalizowany w obsłudze firm z branży fi-

nansowej. Oprócz działań i doradztwa z zakresu PR, w usługach nowego podmiotu będzie mieściło się również wiele innych usług związanych z komunikacją – m.in. komunikacja marketingowa, social media oraz Internet, a także kompleksowe doradztwo komunikacyjne. Mszą, jaką stawia sobie Ciszewski Financial Communications jest dostarczanie klientom kompleksowych rozwiązań komunikacyjnych stworzonych na podstawie szerokiej wiedzy na temat funkcjonowanie firm z branży finansowej i przy wykorzystaniu najnowszych narzędzi komunikacyjnych stosowanych na całym świecie.

Więcej na PRNews ▶

☰ Saxo Bank, specjalizujący się w transakcjach i inwestycjach online, ogłosił dzisiaj, iż otwiera nowe biuro w Pradze ze względu na fakt, iż w zeszłym roku bank podwoił zakres swojej działalności na terenie Europy Środkowo-Wschodniej. Otwarcie biura w Pradze stanowi strategiczne posunięcie, które ma na celu umocnienie pozycji Saxo Bank jako czołowego dostawcy rozwiązań online w zakresie inwestycji walutowych, akcji, instrumentów pochodnych na akcje, towarów i obligacji w Europie Środkowo-Wschodniej.

Więcej na PRNews ▶

☰ Najtańsze finansowanie bieżących wydatków można uzyskać zaciągając kredyt odnawialny. Jego zaletą jest również to, że płaci się odsetki od faktycznie wykorzystanej kwoty zadłużenia. Darmowe finansowanie można otrzymać korzystając z karty kredytowej, o ile spłaci się dług w okresie bezodsetkowym. Jeżeli priorytetem jest szybki dostęp do pieniądza najkorzystniejszym rozwiązaniem może być pożyczka gotówkowa – wynika z analizy Expandera.

Więcej na PRNews ▶

Fundusze hybrydowe*		
największe spadki		
Noble Funds FIO Sub. Luxury	89,16 zł	-8,11%
Superfund SFIO Sub. Gold-Future	831,5 zł	-3,97%
Pioneer FIO Zrówn. Ameryka	26,8 zł	-3,77%
PZU SFIO Globalnych Inw. Sub. Akcji Rynków Wsch.	99,79 zł	-3,58%
AIG SFIO Parasol Świat. Sub. Zrówn. Świat.	8,76 zł	-3,52%

Fundusze pieniężne*		
największe spadki		
Allianz FIO Sub. Walutowy	114,61 zł	-0,94%
KBC Parasol FIO Sub. Pieniężny	136,1 zł	-0,08%
KBC Portfel VIP SFIO Sub. Pien.	113,14 zł	-0,06%
UniFundusze FIO Sub. UniKorona Pieniężny	147,82 zł	0,01%
BPH SFIO Płynnościowy	1031,55 zł	0,03%

Fundusze akcji*		
największe spadki		
Superfund TREND Plus Pow. A FIO	124,63 zł	-11,05%
Superfund TREND Plus Pow. B FIO	126,62 zł	-11,04%
Superfund TREND Plus Pow. C FIO	124,87 zł	-11,04%
Superfund SFIO sub. C	1271,86 zł	-9,51%
Superfund TREND Bis Pow. A FIO	122,44 zł	-8,09%

* Dane za okres 8 - 14 maja 2009

Hyde Park (11-17.5.2009)

Nowy gracz na rynku private banking

Na polskim rynku bankowości prywatnej startuje nowy, międzynarodowy gracz. I to jaki. Z końcem kwietnia działalność operacyjną rozpoczął KBL Polska, oddział luksemburskiego banku KBL. To ważna informacja. Pokazuje, że mimo sytuacji na międzynarodowych rynkach finansowych, prywatni bankierzy wierzą w przyszłość polskiego rynku. Z nieoficjalnych informacji wynika, że na podobnej zasadzie jak KBL, wkrótce na polskim rynku zacznie działać UBS.

KBL na polskim rynku jest raczej mało znanym graczem. Zapewne może się to wkrótce zmienić, bo jest to jedna z większych grup finansowych w Europie. Właścicielem KBL European Private Bankers jest bowiem Grupa KBC, czyli właściciel Kredyt Banku i Warty. O KBC jest głośno jeszcze z innego powodu. Wszystko ze względu na kłopoty na rodzinnym rynku. Właśnie trwają negocjacje z rządem federalnym i rządem regionu Flandrii w sprawie trzeciej antykrzysowej operacji ratunkowej. Od początku kryzysu fi-

nansowego KBC przeszedł już dwie operacje dokapitalizowania. W październiku bank dostał pomoc od belgijskiego rządu w wysokości 3,5 mld euro, a pod koniec stycznia od rządu regionu Flandrii w wysokości 2 mld euro. Flamandzki rząd oddał wówczas KBC do tak zwanej dyspozycji dalsze 1,5 mld euro. Mimo kłopotów właściciela, KBL jest spokojny o swoją przyszłość. Sama grupa to sieć banków Niemiec, Belgii, Francji, Luksemburga, Monako, Holandii, Wielkiej Brytanii i Szwajcarii, działających wyłącznie w segmencie private banking. Do tej sieci dołączyła teraz Polska – po raz pierwszy jednak nie za pośrednictwem osobnego banku, a oddziału banku zagranicznego, działającego na podobnej zasadzie jak Polbank EFG. Taka konstrukcja daje wiele możliwości, a także przyspiesza rozwój samej instytucji.

Dlaczego KBL zdecydowało się na wejście do Polski? Musiało uznać, że jest to perspektywiczny rynek. Tajemnicą poliszynela jest to, że tak duże zain-

teresowanie zagranicznych banków naszym rynkiem, to między innymi efekt poprzednich wyborów. Nagle wielu „ultra-bogatych” Polaków zaczęło rozglądać się nad zabezpieczeniem swojego majątku gdzieś za granicą. Masowo zaczęli pojawiać się w Luksemburgu w Szwajcarii i w innych krajach. To przyspieszyło ekspansję na naszym rynku – zwłaszcza korzystając z możliwości jakie daje możliwość działania za pośrednictwem oddziału. Impuls takiej strategii dał zapewne kryzys. Klientów trzeba szukać wszędzie, bo zarządzane aktywa mocno spadły ze względu na to co dzieje się na giełdzie i na wycofywanie pieniędzy przez niezadowolonych bogaczy. Nie wiadomo jak w przyszłości będzie też wyglądało otwieranie oddziałów a granicą – UE może bowiem zmienić przepisy na mniej liberalne. Lepiej robić to zatem teraz, przed ewentualnymi zmianami [...].

Więcej na PRNews ▶

Żałoba w BPH po odebranych premiach

Kryzys. To słowo, które w ostatnich miesiącach na trwałe weszło w podstawowy słownik używany w mediach. To również słowo klucz wśród pracodawców, którzy tłumaczą w ten sposób wszelkie niekorzystne dla pracowników zmiany. Jakże często kryzys to słowo oznaczające zwolnienia.

Patrząc na rodzimy sektor bankowy kryzys bezpośrednio uderzył m.in. w Bank BPH. Odczuwają to zarówno akcjonariusze, jak również klienci i pracownicy. Klienci banku muszą zaciskać zęby, bo oferta z miesiąca na miesiąc ulega (naszym zdaniem) pogorszeniu – przynajmniej biorąc pod uwagę to, do czego mogli się przez lata przyzwyczaić. Małym pocieszeniem jest fakt, że klientom innych banków nie jest wcale lepiej. Prawdziwy Armagedon dotyczy jednak pracowników. W tym przypadku bank tnie zatrudnienie jak szalony kosiarz. W ten sposób chce obniżyć koszty stałe, przygotować się do dalszego spowolnienia gospodarczego, a także do planowane-

go połączenia z GE Money Bankiem. Widać wyraźnie, że obie instytucje chcą już na ten moment być efektywne kosztowo. To niestety oznacza głęboką restrukturyzację.

Patrząc na BPH należy oddać mu sprawiedliwość, że obecne zwolnienia nie wynikają bezpośrednio z jakichś błędów zarządu. To niestety w dużej mierze skutek podziału starego BPH. Nowy twór, czyli miniBPH, od razu był nieefektywny i miał przerost zatrudnienia w stosunku do skali działalności. Ostateczny rozwód z Pekao SA, planowane połączenie z GE Money Bankiem, a także nagłe spowolnienie w sektorze wymusiło niepopularne decyzje. Dotyczy to zarówno klientów, jak i pracowników.

Zwolnienie co piątego pracownika banku brzmi dość przerażająco. Nie ma się co zatem dziwić, że morale wśród załogi nie jest zbyt wysokie. Sytuacji nie poprawia fakt, że nawet osoby, które w pracy zostały, mocno dostaną po kieszeni.

Wszystko za sprawą swoistych oszczędności. Zarząd banku wystosował do pracowników list, który w dużych fragmentach cytujemy:

“Uprzejmie informujemy, iż w związku z ujemnym wynikiem finansowym Banku w pierwszym kwartale br. Zarząd podjął decyzję o niewypłacie premii za ten okres.

To rok pełen wyzwań, w którym - jak Państwo wiedzą - musimy podejmować wiele trudnych decyzji. Są one niezbędne, by zapewnić optymalizację kosztów, a co za tym idzie korzystnie pozycjonować Bank na przyszłość i poprawiać naszą konkurencyjność. Jesteśmy przekonani, że prowadzone działania zapewnią Bankowi silną, stabilną i bezpieczną pozycję.

Liczymy na Państwa zrozumienie i wspólną pracę dla dobra naszego Banku” [...].

Więcej na PRNews ▶

