

BANK SPÓŁNOCZY

ŚWIAT BANKOWOCI SPÓŁDZIELCZEJ
NR 1/619 STYCZEŃ – MARZEC 2026
ISSN 2719-4515

Tradycja, technologia i relacje

rozmowa z

Piotrem Pniewskim s. 7

Wizja przyszłości

szefa Nvidii

s. 51

Edukacja ekonomiczna

s. 13-50

EDUKACJA TO PROJEKT DŁUGOTERMINOWY

Edukacja ekonomiczna — wiedza o tym, jak oszczędzać i jak rozsądnie zaciągać zobowiązania — wydaje się dziś niezbędna. W każdym wieku. W kwestiach finansowych z pomocą klientom przychodzą banki spółdzielcze. W swoim DNA mają nie tylko prowadzenie działalności finansowej, lecz także aktywność edukacyjną, szczególnie mocno skierowaną do najmłodszego pokolenia.

Banki spółdzielcze doskonale wiedzą, że muszą komunikować się z młodym pokoleniem i mówić jego językiem. Młodych uwodzi się autentycznością i partnerstwem.

Bank Spółdzielczy w Gnieźnie zrozumiał to znakomicie, powołując Radę Doradczą „Bank Młodych Umysłów”. Tu młodzież jest współautorem zmian. I właśnie dlatego ten projekt może dać bankowi coś więcej niż tylko dobry wizerunek. Zachęcam do lektury artykułu Kamili Jabłońskiej, poświęconego tej cennej inicjatywie.

Ciekawy pomysł ma też Rejonowy Bank Spółdzielczy w Lututowie, pokazując, że bank spółdzielczy może być czymś więcej niż instytucją finansową. Program „Młodzieżowy Członek Banku” to inwestycja w relacje, edukację i odpowiedzialność młodego pokolenia. Łączy naukę finansów, bezpieczeństwa cyfrowego, działania społeczne i ekologiczne, budując trwałą więź z młodzieżą. To nowoczesna, mądra spółdzielczość w praktyce — z myślą o przyszłości lokalnej wspólnoty. Temat przybliży Katarzyna Kot.

Warto w tym miejscu przypomnieć, w jaki sposób młodych klientów próbuje do siebie przekonać Bank Spółdzielczy w Raciążu. Polecam rozmowę z Piotrem Pniewskim, prezesem Zarządu oraz przewodniczącym Rady Zrzeszenia SGB.

– *Dziś trudno przekonać młodego człowieka, by założył konto „dla samego konta”.* – mówi prezes Pniewski. – *Dlatego stawiamy na promocję i atrakcyjne gadżety. Nasza aktywność w mediach społecznościowych przynosi efekty: jesteśmy wysoko w rankingu profili BS-ów pod względem zaangażowania na Facebooku. To sukces, ale też wskazanie kierunku działania: tam są klienci, więc i my tam jesteśmy.*

Banki edukują swoich klientów w różnym wieku. Jak nie dać się oszukać cyberprzestępcom. Na co uważać. I dlaczego zawsze warto mieć z tyłu głowy, że bezpieczniej zdeponować środki w banku niż w nieznanej firmie. Lepiej też zaciągnąć kredyt w lokalnym banku, na jasnych zasadach.

Pozostajemy jeszcze w tematyce edukacyjnej. Zarządzanie finansami jest bardzo ważne. Oszczędzanie na przyszłość wydaje się



proste, ale wymaga żelaznej konsekwencji. Systematyczność odgrywa tu kluczową rolę.

Demografia dotyczy dziś wielu firm. Czy będą miały jeszcze komu oferować swoje usługi? To jedno z wyzwań — i dotyczy ono także banków. Mówiono o tym podczas wyjątkowej konferencji „Rola banków spółdzielczych w przeciwdziałaniu wykluczeniu finansowemu oraz wspieraniu zrównoważonego rozwoju”, która odbyła się na początku marca w Senacie RP.

Co wybrzmiało szczególnie mocno? Nie ulega wątpliwości, że banki spółdzielcze są dziś jednymi z ostatnich podmiotów, które dbają o to, by każdy mieszkaniec małej miejscowości miał dostęp do banku — zarówno w świecie rzeczywistym, jak i online. W Senacie mocno podkreślano, że bankowość spółdzielcza powinna być traktowana przez regulatorów nieco inaczej niż dotąd. Nie mówimy o przywilejach, ale o dostosowaniu wymogów do skali działania lokalnego banku spółdzielczego.

I na koniec — smaczek. Sztuczna inteligencja wdziera się wszędzie. Jak będzie wyglądał świat opleciony AI? Sztuczna inteligencja przestaje być dodatkiem do systemów — staje się nową infrastrukturą gospodarki. Polecam korespondencję Marka Loosa z USA. Autor miał okazję znaleźć się w gronie dziennikarzy, którzy spotkali się z prezesem Nvidii — największej pod względem kapitalizacji firmy na świecie. „AI będzie powszechnie dostępna jak prąd czy internet”. — powiedział Jensen Huang. Jaka jest dalsza część tej przepowiedni? Polecam relację.

Ale nim AI stanie się naprawdę powszechna... zachęcam do odwiedzenia placówek Banków Spółdzielczych SGB. Trwa właśnie nasza najnowsza odsłona kampanii skierowanej do przedsiębiorców. Jej pozytywny przekaz oparty jest na realnym wsparciu, jakie Banki Spółdzielcze SGB oferują firmom. Teraz dodatkowo w Bankach Spółdzielczych SGB można otworzyć konto firmowe wraz z kartą płatniczą za ZERO złotych.

Piszę ten felieton tuż przed Świętami Wielkanocnymi. Widać już pierwsze ożywienie: przyroda budzi się do życia, słońce świeci, jakby samo było zaskoczone, że znowu ma pracę... Robi się coraz ładniej i po prostu chce się żyć. Życzę Państwu zdrowia, spokoju i dobrej, inspirującej lektury.

Roman Szewczyk
Redaktor Naczelny

BANK SPÓŁDZIELCZY

Adres Redakcji: Szarych Szeregów 23a, 60-462 Poznań,
M.: 505 459 471, E.: wydawnictwo@bodie.pl, www.bodie.pl/szkolenia/bodie-extra/wydawnictwo/ksiazki

Redaguje zespół:

Redaktor naczelny – **Roman Szewczyk**

M.: +48 692 465 136, e-mail: roman.szewczyk@sgb.pl

Redaktorzy prowadzący – **Rafał Łopka, Jerzy Sygidus**

Korekta: **Jerzy Sygidus**

Projekt i skład: dubielstudio.pl, **Marek Kozakowski**

Stale współpracują: **Robert Azembski, Andrzej Borowiak, Janusz Orłowski, Jacek Prześluga, Agnieszka Szelejewska, Krzysztof Swoboda**

Zdjęcie na okładce: **Roman Szewczyk**

Obróbka: dubielstudio.pl

Zdjęcia we wnętrzu pochodzą z Pixabay.com,
Unsplash.com i shutterstock.com.

Wydawca:

Bankowy Ośrodek Doradztwa i Edukacji Sp. z o.o.

Szarych Szeregów 23a, 60-462 Poznań,

Na zlecenie SGB-Banku.

Redakcja nie zwraca materiałów nie zamówionych.

Zastrzega sobie prawo do redakcyjnego opracowania tekstów, skracania oraz zmiany tytułów. Rozpowszechnianie materiałów redakcyjnych w formie papierowej i elektronicznej bez zgody Wydawcy zabronione.

BS
NA RYNKU OD
1964 ROKU

Z OSTATNIEJ CHWILI

SGB Z NAGRODĄ NA FESTIWALU FilmAT **s. 6**

ROZMOWA NUMERU

TRADYCJA, TECHNOLOGIA I RELACJE **s. 7**
ROZMOWA Z PIOTREM PNIEWSKIM,
PREZESEM ZARZĄDU BANKU
SPÓŁDZIELCZEGO W RACIAŻU,
PRZEWODNICZĄCYM RADY ZRZESZENIA SGB



TEMAT NUMERU

CZYM SKORUPKA ZA MŁODU **s. 13**

BANK MŁODYCH UMYSŁÓW **s. 15**

**MŁODZIEŻOWY CZŁONEK BANKU
- INWESTYCJA W PRZYSZŁOŚĆ
MŁODEGO POKOLENIA** **s. 19**

**NOWE OBLCICZE FINANSÓW
MŁODYCH** **s. 21**

**SKARBONKA SGB ROŚNIE RAZEM
Z POTRZEBAMI KLIENTÓW** **s. 23**

**MŁODY KLIENT POD OPIEKĄ BANKU.
EDUKACJA, KTÓRA PROCENTUJE** **s. 25**

**FINANSOWY BALANS. JAK MĄDRZE
OSZCZĘDZAĆ I... JESZCZE MĄDRZEJ
WYDAWAĆ, MAJĄC 20, 40, 60 LAT?** **s. 26**

**BEZPIECZNA PRZYSTAŃ CZY ILUZJA
BEZPIECZEŃSTWA?** **s. 28**

OD TULIPANÓW DO ALGORYTMÓW **s. 30**

**DUET, KTÓRY ZBUDOWAŁ GLOBALNE
IMPERIUM** **s. 33**

INWESTYCJA W SPOKÓJ **s. 37**

OPTYMISTA Z PARASOLEM **s. 39**

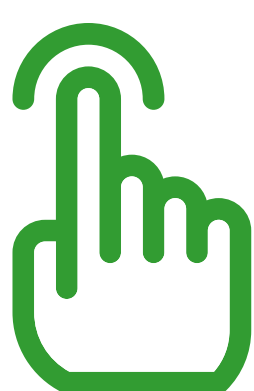
**OSZCZĘDNOŚCI PRACUJĄ NA
KREDYTY** **s. 41**

**OKI: OSOBISTE KONTA
INWESTYCYJNE JAKO NOWY
ELEMENT III FILARU SYSTEMU
EMERYTALNEGO** **s. 43**

NIE MA PEWNYCH INWESTYCJI **s. 45**

**ROŚNIE WIARYGODNOŚĆ
KREDYTOWA POLAKÓW** **s. 47**

W CZASACH BURZY I NAPORU **s. 49**



**KLIKNIJ ŻEBY
PRZEJŚĆ DO
ARTYKUŁU**

KORRESPONDENCJA WŁASNA Z USA

SZTUCZNA INTELIGENCJA JAK PRĄD **s. 51**

GŁOS SEKTORA

FILARY GOSPODARKI KRAJU.
KONFERENCJA W SENACIE RP **s. 54**

PREZESI BANKÓW SGB UHONOROWANI

BANKI I SAMORZĄDY W JEDNEJ
DRUŻYNIE **s. 57**FINANSOWY PARTNER ROLNICTWA **s. 61**

CYBERBEZPIECZEŃSTWO

NA LINII FRONTU **s. 63**SOC SGB JAKO FUNDAMENT
BEZPIECZNEGO BIZNESU **s. 65**CYFROWE IGRZYSKA W SOC SGB **s. 68**

KAMPANIA REKLAMOWA

KONTO DLA PRZEDSIĘBIORCÓW ZA
ZERO **s. 70**

ESG - WAŻNE DLA SEKTORA

JAK WSPIERAMY KLIENTÓW
W TRANSFORMACJI ESG? **s. 71**Z CZYM SIĘ KOJARZY ESG? **s. 73**

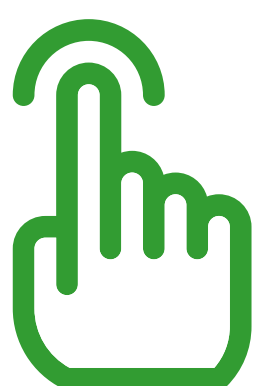
EDUKACJA I KOMPETENCJE W SGB

GALAKTYKA MOŻLIWOŚCI - O SILE
WSPÓŁPRACY I ROZWOJU **s. 75**

UBEZPIECZENIA

OD BABILONU DO GLOBALNYCH
POLIS **s. 77**

RECENZUJEMY

TROCHĘ KULTURY **s. 79**

**KLIKNIJ ŻEBY
PRZEJŚĆ DO
ARTYKUŁU**



30 lat SALTUS Ubezpieczenia. Jubileuszowe nagrody trafiły do Klientów w Bankach Spółdzielczych ze Zrzeszenia SGB.

Jubileusz 30-lecia **SALTUS Ubezpieczenia** to nie tylko statystyki, ale przede wszystkim tysiące ludzkich historii i trwałe relacje budowane wspólnie z sektorem spółdzielczym. Postanowiliśmy uczcić tę rocznicę, dzieląc się radością z naszymi wspólnymi Klientami. Finał ogólnopolskiego konkursu jubileuszowego dostarczył wielu emocji, a **pula nagród o wartości ponad 40 000 zł** trafiła już do laureatów.



Bezpieczeństwo, które procentuje

Fundamentem akcji było ubezpieczenie **SALTUS – Twoje ŻYCIE**. Cieszymy się, że klienci Banków Spółdzielczych ze Zrzeszenia SGB tak licznie zaufali naszej ochronie, zabezpieczając spłatę swoich zobowiązań – od kredytów hipotecznych po limity w rachunku.

– Moje szczególne podziękowania kieruję w stronę doradców w bankach spółdzielczych. To właśnie ich wiedza produktowa i umiejętność budowania relacji sprawiły, że klienci zdecydowali się na ubezpieczenie SALTUS – Twoje ŻYCIE, dając sobie tym samym szansę na wygraną. Zadowolenie naszych wspólnych klientów jest najlepszym dowodem na to, jak owocna i potrzebna jest nasza współpraca. Dziękuję za każdą rozmowę z klientem, która przybliżyła nas do tego wspaniałego finału – podkreśla Piotr Gurgul, Dyrektor Sprzedaży SALTUS Ubezpieczenia.

Dziękujemy za trzy dekady wspólnych wartości i owocną współpracę, która buduje spokój ducha naszych klientów!

Dbamy o ludzi.

SGB Z NAGRODĄ NA FESTIWALU FilmAT

Międzynarodowe jury prestiżowego konkursu 20th FilmAT Festival uhonorowało I nagrodą film przygotowany przez SGB-Bank z okazji 35-lecia urodzin Spółdzielczej Grupy Bankowej. Konkursowe wyróżnienie przyznano w kategorii „Filmy korporacyjne i instytucjonalne”. Uroczysta gala odbyła się w Centrum Olimpijskim w Warszawie.



Roman Szewczyk
SGB-Bank

Celem organizowanego od 2006 roku festiwalu FilmAT jest prezentacja najnowszych trendów w dziedzinie filmów dokumentalnych, reportaży telewizyjnych, komunikacji turystycznej, filmów korporacyjnych i instytucjonalnych oraz ocena produkcji audiowizualnych w zależności od ich poziomu artystycznego i możliwości wpływania na grupę docelową.

– Nasze 35 urodziny miały kosmiczną oprawę i bardzo nam zależało, żeby urodzinowy film nie był zwyczajową, korporacyjną produkcją. Nie chcieliśmy też zrobić kroniki historycznej, bo zdecydowana większość naszych gości doskonale zna historię spółdzielczości i bardzo ją pielęgnuje na co dzień. Dlatego zdecydowaliśmy się z jednej strony pokazać bankowość spółdzielczą w jej ultranowoczesnym standardzie, a z drugiej, wykorzystując nowoczesne narzędzia oraz artystyczną oprawę, przedstawić ją w sposób wyjątkowy. Chcieliśmy pokazać w jakim miejscu jest Spółdzielcza Grupa Bankowa, że wiele już osiągnęliśmy, ale to nam tylko dodaje energii i wzmacnia apetyt na więcej. Jesteśmy w pełni naszych możliwości – opowiada Ewelina Ignaczak, dyrektorka marketingu i komunikacji w SGB-Banku. – Byliśmy bardzo zadowoleni z efektu, ale nie spodziewaliśmy się aż takiego docenienia. I my, i nasz partner Key Story, mamy więc prawo do satysfakcji – dodaje.

W kategorii „Filmy korporacyjne i instytucjonalne” do konkursu zgłoszono łącznie ponad 100 produkcji filmowych. Jury pod przewodnictwem Zbigniewa Żmudzkiego – producenta m.in. filmu „Piotruś i wilk” w reżyserii Suzie Templeton, który w roku 2008 zdobył Oscara za Najlepszy Krótkometrażowy Film Animowany – uhonorowało produkcję filmową SGB-Banku za wysoki poziom artystyczny i wysokie możliwości wpływu na odbiorców z grupy docelowej, czyli klientów banków spółdzielczych.

Film powstał we współpracy z Key Story – kreatywnym domem produkcyjnym.

– W KeyStory – jak sama nazwa wskazuje – uważamy, że dobre historie są kluczowe. Dlatego pracę nad każdą produkcją zaczynamy od stworzenia wciągającej opowieści. To ogrom-



Statuetkę dla SGB odebrali Hanna Kniotek z SGB-Banku i Paweł Wrzeszczyński z Key Story.

Nasze 35 urodziny miały kosmiczną oprawę i bardzo nam zależało, żeby urodzinowy film nie był zwyczajową, korporacyjną produkcją.

Ewelina Ignaczak, dyrektorka marketingu i komunikacji w SGB-Banku

ne szczęście i wspaniałe uczucie współpracować z partnerami o podobnych priorytetach. – mówi Hanka Dziubińska, Head of Concept w KeyStory. – Dzięki odwadze SGB, by wyjść poza utarte ramy zwyczajowego filmu jubileuszowego oraz dzięki

sięgnięciu po nowe technologie, stworzyliśmy kosmiczną, metaforyczną historię o 35-latkach, pasji, zaangażowaniu i potencjale. Cieszymy się, że naszą pracę doceniło także jury konkursowe.

Wręczenie nagród konkursowych odbyło się 26 marca br. w Centrum Olimpijskim w War-

wawie. A dokładniej w Muzeum Sportu i Turystyki przy Ścianie Chwały Polskiego Sportu, gdzie prezentowane są wszystkie medale polskich olimpijczyków. ●

Nagrodzoną produkcję udostępniamy tutaj:
https://www.youtube.com/watch?v=sOVozTPZf_Q



Tradycja, technologia i relacje

Rozmowa z **Piotrem Pniewskim**,
prezesem Zarządu Banku Spółdzielczego w Raciążu,
przewodniczącym Rady Zrzeszenia SGB



Od pół roku jest pan przewodniczącym Rady Zrzeszenia SGB. Co skłoniło pana do przyjęcia tej funkcji i wzięcia na siebie współodpowiedzialności za nadzór nad rozwojem Grupy?

Przede wszystkim jestem bardzo wdzięczny koleżankom i kolegom za zaufanie. Myślę, że na mój wybór miała również wpływ pozytywna ocena banku, którym kieruję. Nie uchylam się od odpowiedzialności, widzę obszary, w których powinniśmy poprawić działanie Zrzeszenia. Traktuję funkcję przewodniczącego po pierwsze jako wielki kredyt zaufania ze strony śró-

Poziom wiedzy finansowej młodego pokolenia w Polsce jest tematem budzącym uzasadnioną troskę ekspertów sektora bankowego. Badania wskazują na istotne braki w rozumieniu fundamentalnych mechanizmów gospodarczych.

dowiska spółdzielczego, a po drugie jako ogromne wyzwanie i zobowiązanie. Czasy nie są łatwe. Wszyscy członkowie Rady Zrzeszenia podjęli zobowiązanie na trzy lata, aby przeprowadzić Zrzeszenie przez okres, w którym nie zabraknie wyzwań ekonomicznych, regulacyjnych i technologicznych. Mam nadzieję, że sprostamy wyzwaniu, jakie przed nami stoi.

Klasyfikuje się pan w roli „prozrzeszeniowego”?

Tak. Prozrzeszeniowość leży mi na sercu, podobnie jak to, aby SGB była najsilniejszą grupą spółdzielczą. Wiele projektów, które już zostały zakończone i tych przyszłych, bez współdziałania całej Grupy wraz z bankiem zrzeszającym nie mogłoby być zrealizowanych, zarówno ze względów kosztowych jak i organizacyjnych. Jednak prozrzeszeniowość nie może oznaczać utraty przez BS-y swojej indywidualności i przewag, jakie wypracowały na lokalnych rynkach.

Co pan ma na myśli mówiąc „czasy nie są łatwe”?

Spadają dochody, RPP w marcu ponownie obniżyła stopy procentowe, a konkurencja — szczególnie ze strony banków komercyjnych — w walce o klientów stale się zaostrza. Do tego dochodzą wyzwania regulacyjne, IT oraz kwestie bezpieczeństwa, które są dziś odmieniane przez wszystkie przypadki i bardzo uważnie obserwowane przez nadzorców. To istotny element naszego wizerunku. Po pierwszych posiedzeniach Rady Zrzeszenia widać wyraźnie, że jednym z podstawowych kierunków są kwestie biznesowe. Nasza strategia jest nakierowana na biznes i monetyzację wielu działań. Ważną rolą Rady jest mobilizowanie banku zrzeszającego do upraszczania procesów kredytowych i ich większej automatyzacji — oczywiście tak, aby były one dostępne dla wszystkich członków zrzeszenia. Nie może istnieć zrzeszenie dwóch prędkości, bo — jak wiadomo — łańcuch jest tak silny jak jego najsłabsze ogniwo. Wszystkie banki zrzeszenia SGB, zgodnie ze szkolną zasadą, powinny równać w górę, a nie w dół. To nie jest łatwe i wiąże się z wieloma kosztami oraz zmianami procesowymi. Chciałbym, abyśmy przeszli przez próg niskich stóp procentowych bez potknięcia i wypracowali swoje miejsce w nowych realiach. Możliwości jest wiele — od Zielonego Ładu i ESG po projekty

związane z obronnością państwa, a także powoli rozkręcające się inwestycje. Bankowość spółdzielcza jest w tych obszarach widoczna, ale konkurencja również nie śpi i przy nadpłynności całego sektora zaostrza się rywalizacja o klientów.

Przedsiębiorca to nie jedyny klient, o którego zabiegają banki. Coraz więcej instytucji walczy o młodego klienta. Bank w Raciążu ma specjalną „strefę młodych”. Jak sprawdza się ona na lokalnym rynku? Jak jeszcze próbujecie przyciągnąć pokolenie Z?

Dzisiejsza demografia jest wyzwaniem dla wszystkich — zarówno dla systemu ubezpieczeń społecznych, jak i przedsiębiorców, nie tylko z branży finansowej. Problem dotyczy nie tylko klientów, lecz także rynku pracy. W takiej miejscowości jak Raciąż trudno pozyskać wybitnych specjalistów, choćby z obszaru informatyki. Młody klient jest wymagający. Liczymy na to, że nasi młodzi pracownicy mają dobre pomysły, jak dotrzeć do swoich rówieśników. Oczywiście nie zatrudniamy osób poniżej 18. roku życia (śmiejch), ale jednym z pomysłów na przyciągnięcie młodych podczas eventów był zakup symulatora Formuły 1. Symulator w kształcie bolidu cieszy się ogromnym zainteresowaniem. Przyciąga głównie dzieci, a one — wiadomo — przychodzą z rodzicami. To skuteczny magnes i sposób na zauważenie nas jako banku. Na Facebooku publikowaliśmy zdjęcia symulatora.

Dzisiaj trudno jest przekonać młodego człowieka, aby założyć konto „dla samego konta”. Dlatego stawiamy na promocję

Nasza aktywność w mediach społecznościowych przynosi efekty — cyklicznie jesteśmy wysoko w rankingu profili BS-ów pod względem najbardziej angażujących profili na Facebooku. To sukces, ale też wskazanie kierunku działania: tam są klienci, więc i my tam jesteśmy.

i atrakcyjne gadżety. Nasza aktywność w mediach społecznościowych przynosi efekty — cyklicznie jesteśmy wysoko w rankingu profili BS-ów pod względem najbardziej angażujących profili na Facebooku. To sukces, ale też wskazanie kierunku działania: tam są klienci, więc i my tam jesteśmy.

To co pan mówi wpisuje się w kampanię „Młode Wilki”.

„Młode Wilki” była dobrą kampanią i wpisujemy się w nią. Otworzyliśmy w czasie jej trwania wiele kont. Wspieramy też lokalny sport, bo sport przyciąga młodych ludzi. Wprowadziliśmy kartę Jurand nawiązującą do klubu piłki ręcznej z Ciechanowa. To oczywiście wiąże się z kosztami, ale jednocześnie wyróżnia nas na lokalnym rynku. Piłka ręczna ma w naszym regionie wielu zagorzałych kibiców. W ubiegłym roku byliśmy sponsorem turnieju, na który przyjechało kilkaset dzieci z drużyn z całej Polski, a nawet z zagranicy. Stawiamy więc na sport, bliskość i bezpośredni kontakt. Staramy się przyciągać dobrą ofertą, ale jesteśmy też obecni w szkołach, gdzie promujemy edukację ekonomiczną. To ważne, by społeczeństwo było świadome finansowo.





Centrala Banku Spółdzielczego w Raciążu, bankomat z funkcją wpłatomatu i duży parking.

Mówi pan o edukacji finansowej?

Moim zdaniem edukacja ekonomiczna schodzi dziś nieco na drugi plan, bo coraz większe znaczenie ma bezpieczeństwo w sieci i bezpieczeństwo informatyczne. Można narzekać na młodzież albo przyjąć do wiadomości, że jest inna niż za naszych czasów. Ale inna nie znaczy gorsza. Prowadzimy lekcje w liceach i szkołach podstawowych, odpowiadamy na zaproszenia szkół, ale też sami inicjujemy spotkania. Do banku przychodzą wycieczki, nawet przedszkolaków, żeby zobaczyć bank od kuchni.

Pozyskanie młodego klienta jest trudne, a jego utrzymanie jeszcze trudniejsze. Bank spółdzielczy w każdej miejscowości powinien być silną, widoczną instytucją zaangażowaną w lokalne inicjatywy — zarówno biznesowo, jak i pro publico bono. Nie możemy patrzeć wyłącznie na krótkoterminowy rachunek zysków i strat po każdym ewencie. Jeśli działania są konsekwentne i długofalowe, budują zaufanie i w efekcie przynoszą także korzyści biznesowe.

Przy okazji obserwuję też dwa zjawiska. Z jednej strony młodzi są dziś bardzo „sprawni cyfrowo”: płatności telefonem, BLIK, subskrypcje, zakupy online — to dla nich naturalne. Z drugiej strony ta codzienna wygoda bywa mylona z realną wiedzą finansową: czym jest koszt kredytu i RRSO, jak działa procent składany, dlaczego warto mieć poduszkę bezpieczeństwa, jak czytać umowę, na co uważać w świecie oszustw.

Poziom wiedzy finansowej młodego pokolenia w Polsce jest tematem budzącym uzasadnioną troskę ekspertów sektora bankowego. Badania rynkowe wskazują na istotne braki w rozumieniu fundamentalnych mechanizmów gospodarczych. Przy-

kładowo, aż 35% Polaków w wieku do 34 lat wyraża przekonanie, że deficyt budżetowy państwa można rozwiązać poprzez prosty dodruk pieniądza, a co piąty obywatel nie zdaje sobie sprawy, że płacąc w sklepie, odprowadza podatek VAT.

Zainteresowanie młodych ludzi niuansami bankowości na rynku lokalnym ma charakter dualny. Z jednej strony obserwuje się biegłość w obsłudze interfejsów cyfrowych i aplikacji mobilnych, z drugiej zaś — nikłą świadomość kosztu kapitału, mechanizmów ekonomicznych czy bezpieczeństwa cyfrowego. Bank Spółdzielczy w Raciążu dostrzega tę zależność i stawia na edukację, która nie jest jedynie przekazywaniem teorii, ale nauką poprzez doświadczenie i praktyczne korzystanie z narzędzi finansowych. Zainteresowanie „niuansami” bankowania rośnie zwykle wtedy, gdy pojawia się konkretny cel: pierwsze konto, pierwsza praca, prawo jazdy, zakup telefonu na raty, studia, wyjazd, a potem — mieszkanie czy działalność gospodarcza. Dlatego edukacja musi być praktyczna i podana w prosty sposób: mniej teorii, więcej scenariuszy z życia. I tu bank spółdzielczy ma przewagę, bo jest blisko tych momentów, w których młodzi podejmują pierwsze ważne decyzje finansowe.

Czyli — budowa relacji?

Najważniejsi są ludzie. Zatrudniamy ponad sto osób w pięciu oddziałach i podległych placówkach, które są, mówiąc obrazowo, ustami klienta. Uważam, że siłą naszego banku są pracownicy — zaangażowani, dumni z rozwoju instytucji. My również jesteśmy dumni z ich postawy. Gdy potrzebne są szybkie akcje kredytowe — jak kiedyś przy kredycie UP czy przy gwarancjach BGK — potrafią działać sprawnie i skutecznie. Mamy ludzi z ini-



Oddział banku w Ciechanowie. Wejście na tamtejszy rynek to przemyślana decyzja biznesowa.

Wierzę, że zawsze będzie miejsce na bezpośrednią rozmowę człowieka z człowiekiem. Aplikacja mobilna musi być coraz lepsza, natomiast przy decyzjach, takich jak kredyt mieszkaniowy czy duża inwestycja, klienci nadal potrzebują doradztwa.



Bank spółdzielczy w każdej miejscowości powinien być silną, widoczną instytucją zaangażowaną w lokalne inicjatywy – zarówno biznesowo, jak i pro publico bono.



cyjną. Zdarza się, że sami przychodzą z pomysłami: „Panie prezesie, zróbmy coś takiego!” To bardzo cenne. Nawet najlepsze pomysły zarządu nie mają sensu bez osób, które je realizują. Wielu naszych pracowników pochodzi stąd, z regionu. Wiedzą, że mają stabilne miejsce pracy blisko domu. Myślę, że Bank Spółdzielczy w Raciążu jest jednym z lepszych pracodawców w okolicy – nie mamy się czego wstydzić. Być może największym minusem bankowości spółdzielczej, z punktu widzenia kandydatów, jest lokalizacja placówek. Gdyby było nas więcej w dużych miastach, byłoby łatwiej. W Ciechanowie nie mamy wakatów, natomiast zainteresowanie pracą w Raciążu jest

odkąd zostałem prezesem, staramy się aby klient przychodzący do banku miał jak największą paletę usług finansowych, w myśl zasady wszystkie potrzebne produkty i usługi „na półce”. Bank w Raciążu określa swoją tożsamość i markę, które manifestują się w bezpośrednim dostępie do decydentów, szybkości procesów decyzyjnych oraz głębokim zakorzenieniu w potrzebach lokalnego rynku, w szczególności rolników i małych przedsiębiorców.

Bank w Raciążu ma blisko 100 lat. Jak definiuje pan rolę banku między historią a technologią?

Zawsze odwołujemy się do tradycji. W sali konferencyjnej eksponujemy zdjęcie założycieli banku, który powstał w 1929 roku. Jesteśmy dumni z naszej historii i z tego, gdzie dziś jesteśmy. Przetrwaliśmy trudne czasy i konkurencję innych banków spółdzielczych już w latach 20. ubiegłego wieku. Naszą rolą jest dziś łączenie tradycji z nowoczesnością. Technologicznie staramy się być w awangardzie i wykorzystywać możliwości, jakie daje Zrzeszenie, jak i dostawca systemu. Uważam, że nie mamy powodów do wstydu w obszarze produktów cyfrowych, ale musimy stale trzymać rękę na pulsie.

Technologia i usługi finansowe zmieniają się bardzo szybko. Pojawiają się fintechy, które później przekształcają się w banki. Dla nas najważniejsze jest zaspokajanie potrzeb klientów, a nawet ich wyprzedzanie. Nie stać nas na testowanie ślepych uliczek technologicznych, bo informatyka jest kosztowna. Dlatego kluczowy jest rozwój aplikacji mobilnych - to dziś podstawowe narzędzie klienta, oczekującego wygody i szybkości. Jeszcze kilkanaście lat temu wprowadzaliśmy bankowość internetową w gminach i spotykaliśmy się z oporem. Dziś wszystko się zmieniło, nie ma już „reklamówek z przelewami”. Bankowość spółdzielcza wyszła z okresu prosperity wzmocniona kapitałowo i wizerunkowo.

Technologia pomaga bankom spółdzielczym w tym, że „wyrównuje boisko”: umożliwia mobilny dostęp, automatyzację procesów, szybszą obsługę, lepszą analitykę, a w modelu zrzeszeniowym pozwala korzystać ze skali całej Grupy. Jednocześnie mniejsze banki muszą mądrze wybierać takie wdrożenia, które realnie poprawiają satysfakcję klienta i efektywność pracy.

Rola technologii jest definiowana jako narzędzie wspierające człowieka, a nie go zastępujące. W Banku w Raciążu technologia pomaga automatyzować procesy, co pozwala pracownikom skupić się na budowaniu głębszych relacji z klientami.

Jakie jest dziś największe wyzwanie dla bankowości spółdzielczej?

Technologia pomaga bankom spółdzielczym w tym, że „wyrównuje boisko”: umożliwia mobilny dostęp, automatyzację procesów, szybszą obsługę, lepszą analitykę, a w modelu zrzeszeniowym pozwala korzystać ze skali całej Grupy.

mniejsze. Otwarcie oddziału w Ciechanowie trzy lata temu było elementem przemyślanej strategii. Uznaliśmy, że potrzebujemy sprawdzić się w większym ośrodku. Początkowo wynajmowaliśmy tam około 100 m², a gdy pojawiła się możliwość zakupu lokalu, zdecydowaliśmy się na ten krok.

Byłem w Ciechanowie, widziałem kilka placówek banków spółdzielczych oraz komercyjnych.

Konkurencja w Ciechanowie jest duża. Musimy aktywnie walczyć o każdego klienta. Oprócz obsługi przedsiębiorców i rolników rozwijamy kredyty mieszkaniowe i generalnie dobrze radzimy sobie na tym rynku. Zdarzało się, że rolnik przychodził do nas po kredyt na mieszkanie dla syna studiującego w Warszawie. Obecnie segment mieszkaniowy się ustabilizował i skutecznie konkurujemy z bankami komercyjnymi. Znamy nawet przypadki, gdy pracownicy banków komercyjnych wybierali kredyt mieszkaniowy u nas.

Stawiamy na prostą i transparentną ofertę. Od 2010 roku, czyli





Symulator bolidu Formuły 1 cieszy się ogromnym zainteresowaniem. To jeden ze sposobów na przyciągnięcie do banku różnych pokoleń klientów.

Ponownie wróć do demografii. Wyludniają się mniejsze miejscowości, w których działają banki spółdzielcze. Musimy więc rozwijać kanały zdalne i usługi dostępne przez smartfon, bez konieczności wizyty w placówce. Jednocześnie jesteśmy bankiem relacyjnym i te relacje pozostają kluczowe, szczególnie przy większych transakcjach. Ogromnym wyzwaniem jest bezpieczeństwo. Jesteśmy instytucją zaufania publicznego, nikt nie powierzy bankowi pieniędzy bez zaufania. Każdy błąd w tym obszarze jest bardzo kosztowny. Uważam, że człowiek jest istotą społeczną i potrzebuje kontaktu z drugim człowiekiem. Dziś zachłystujemy się technologią i sztuczną inteligencją, ale nie wierzę, że AI całkowicie zastąpi relacje międzyludzkie w bankowości. Owszem, pojawiają się futurystyczne wizje pełnej automatyzacji sektora finansowego, ale mam nadzieję, że sztuczna inteligencja pozostanie narzędziem wspierającym człowieka, zarówno po stronie banku, jak i klienta. Dziesięć lat to dziś bardzo dużo.

Zmiany gospodarcze, geopolityczne i technologiczne są ogromne. To trochę wróżenie z fusów, ale wierzę, że zawsze będzie miejsce na bezpośrednią rozmowę człowieka z człowiekiem. Aplikacja mobilna musi być coraz lepsza, natomiast przy decyzjach, takich jak kredyt mieszkaniowy czy duża inwestycja, klienci nadal potrzebują doradztwa. Mam nadzieję, że bankowość spółdzielcza właściwie wyczuje moment zmian i utrzyma kontrolę nad kierunkiem rozwoju. Od lat jesteśmy trochę „chłopcem do bicia”, ale - jak widać - radzimy sobie, bo potrafimy się zmieniać i wsiadać do pociągów jadących w przyszłość.

Jako przewodniczący Rady Zrzeszenia SGB patrzę na to również systemowo. Kluczem jest współpraca i konsekwentna realizacja strategii całej Grupy w taki sposób, by banki lokalne miały nowoczesne narzędzia i jednocześnie mogły pozostać „bankiem z sąsiedztwa”. Mimo sukcesów, sektor bankowości spółdzielczej stoi przed szeregiem ryzyk. Jednym z najpoważniejszych jest zmiana pokoleniowa - zarówno po stronie klientów, jak i pracowników. Przyciągnięcie młodych ludzi do bankowości spółdzielczej wymaga redefinicji narracji. Bank nie może być postrzegany jedynie jako miejsce przechowywania pieniędzy, ale jako partner w realizacji życiowych planów i instytucja dbająca o dobrostan lokalnej społeczności.

Kolejnym wyzwaniem jest otoczenie regulacyjne i wymogi kapitałowe. W ostatnim czasie fundusze banków spółdzielczych znacznie się zwiększyły, co jest pozytywnym zjawiskiem. Natomiast w obszarach, takich jak: zaostrzająca się konkurencja,

spadek dochodów odsetkowych, efektywne zarządzanie ryzykiem nie tylko kredytowym, ale także prawnym, wymusza to na bankach konieczność dostosowywania się do zmiennych warunków rynkowych i regulacyjnych oraz ponoszenie kosztów tych zmian. W bankowości spółdzielczej kluczowe jest również bezpieczeństwo cyfrowe.

Czy banki spółdzielcze powinny przeznaczać więcej środków na marketing i reklamę?

To bardzo ważne pytanie. Nawet bank z najlepszą ofertą musi się reklamować, aby klienci się o niej dowiedzieli. Bez marketingu nie ma sprzedaży i myślę, że jesteśmy tu dobrym przykładem. Mamy budżet marketingowy proporcjonalny do naszych możliwości. Stawiamy głównie na marketing bezpośredni — widoczną obecność w wielu miejscach.

Być może nie jesteśmy w tym najlepsi, ale zmiana, która dokonała się u nas w ostatnich latach, jest bardzo wyraźna. Przeszliśmy drogę od praktycznie zerowego marketingu do poziomu, z którego jesteśmy dumni. Coraz częściej słyszymy od klientów, że widzieli/słyszeli naszą reklamę lub odwiedzili nasze stoisko — i to skłoniło ich do kontaktu z bankiem. To najlepsza informacja zwrotna i dowód, że marketing nie jest kosztem straconym, lecz inwestycją.

Jednym z atutów bankowości spółdzielczej jest relacyjność. Czy pana zdaniem za 10-20 lat będzie to nadal nasz najważniejszy atut i punkt przewagi na lokalnym rynku, czy też kontakt z bankiem następować będzie tylko przez smartfon, z dowolnego miejsca na Ziemi?

Mówi pan o bardzo długim okresie, zwłaszcza teraz, gdy AI staje się rzeczywistością i rozwija w postępie geometrycznym. Moim zdaniem mimo technologii, robotów, spełniającej się wizji, niczym z książek Lema, relacje będą ważne. Nic nie zastąpi rozmowy człowieka z człowiekiem. Zmieniają się narzędzia komunikacji, ale relacje oparte na osobistych kontaktach, bezpośrednio rozmowy, oparte na zaufaniu i partnerstwie, nigdy się nie zdevaluują. Empatia, zaufanie, partnerstwo to wartości, które są i pozostaną podstawą spółdzielczości.

*Rozmawiał: Roman Szewczyk
Raciąż, 16 marca 2026 r.*



Bank Spółdzielczy SGB dla firm



**0 zł za konto
z kartą**

Sprawdź



Bank Spółdzielczy

**Dla firm.
Dla każdego!**

Czym skorupka za młodu



dr hab. Michał Jurek

Dyrektor Departamentu Monitorowania Ryzyka i Restrukturyzacji IPS-SGB



Niniejszy numer „Banku Spółdzielczego” poświęcony jest m.in. szeroko rozumianej edukacji finansowej. Warto więc poświęcić temu ważkiemu tematowi również i cokwartalny felieton. Z uwagi na rozległość problematyki skupię się na edukacji finansowej dzieci i młodzieży. Jest to tym istotniejsze, że niepoślednią rolę w upowszechnianiu wiedzy finansowej w tej grupie odbiorców mogą odgrywać właśnie banki spółdzielcze.

Wprawdzie elementy edukacji finansowej zostały wprowadzone w polskim szkolnictwie poprzez uruchomienie przedmiotu „Podstawy przedsiębiorczości”, zastąpionego później przez „Biznes i Zarządzanie”, jednak nie ulega wątpliwości, że szkolna edukacja finansowa wciąż pozostaje w tyle za szybko rozwijającą się gospodarką. Istniejącą lukę próbowali i nadal próbują wypełnić organizacje pozarządowe, wspierane przez instytucje prywatne, w tym finansowe. Opracowywane są działania, programy i projekty, przeznaczone dla dzieci i młodzieży. Korzystają z nich jednak uczniowie uczęszczający przeważnie do szkół w dużych miastach. Dlatego też działania z zakresu edukacji finansowej nie mogą dotrzeć do wszystkich zainteresowanych, w tym zwłaszcza do dzieci i młodzieży z obszarów wiejskich.

Wynik wyższy od średniej

Tymczasem wyniki badań przeprowadzonych w ramach Programu Międzynarodowej Oceny Umiejętności Uczniów PISA w 2022 roku wskazują, że umiejętności finansowe uczniów wciąż wymagają poprawy. Wprawdzie polscy piętnastolatki uzyskali wynik wyższy od średniej dla czternastu krajów OECD uczestniczących w badaniu, i wyróżnili się relatywnie niskim zróżnicowaniem poziomu umiejętności, to jednak w porównaniu z 2018 rokiem ich średni poziom wiedzy i umiejętności finansowych był niższy. Może to wskazywać na pogorszenie przygotowania uczniów do wyzwań związanych z coraz bardziej

skomplikowanymi finansami we współczesnym świecie.

Okazuje się też, że w przypadku polskich uczniów istnieją silne zależności pomiędzy statusem społecznym rodziców a osiągnięciami uczniów. Uczniowie z rodzin o wyższym statusie osiągają wyższe wyniki, lepiej znają pojęcia finansowe, mają większy dostęp do usług bankowych, częściej korzystają z usług finansowych. Rozmawiają też z rodzicami o finansach, co sprzyja rozwijaniu umiejętności finansowych. Pozostała grupa uczniów, pochodząca z rodzin o gorszym statusie, ma niższe umiejętności finansowe oraz kompetencje w zakresie ich praktycznego wykorzystania.

Badania przeprowadzane cyklicznie na zlecenie NBP pod szyldem „Diagnoza stanu wiedzy i świadomości ekonomicznej dzieci i młodzieży w Polsce” uwypuklają inny aspekt. Mianowicie wskazują, że choć poziom wiedzy i umiejętności finansowych systematycznie rośnie, to kwestie związane z finansami nie leżą w polu głównych zainteresowań dzieci i młodzieży. Co ciekawe, dzieje się tak, mimo że zdecydowana większość uczniów na każdym etapie edukacji przyznaje, że wiedza ta jest potrzebna w codziennym życiu. Według edycji badania z 2022 roku zróżnicowana jest też tematyka, której dzieci i młodzież chcą się uczyć: najmłodszych interesuje przede wszystkim

Edukacja finansowa dzieci i młodzieży pozostaje dziś jednym z kluczowych wyzwań, w którym banki spółdzielcze mogą odegrać realną i społecznie ważną rolę.

Zadbaj o ich niezależność





oszczędzanie, a najstarszych – giełda i inwestowanie. Największe, zidentyfikowane w badaniu, niedostatki w wiedzy finansowej dotyczą właśnie rynku giełdowego, a oprócz tego rynku walutowego i funkcjonowania banku centralnego.

Skąd uczniowie czerpią wiedzę finansową?

Z badań prowadzonych pod auspicjami NBP wynika jeszcze jedno ważne spostrzeżenie – mianowicie uczniowie czerpią wiedzę finansową przede wszystkim z rozmów z rodziną oraz z lekcji w szkołach. Wraz z wiekiem rośnie wprawdzie rola osobistego doświadczenia, które wynika z rosnącej aktywności i korzystania z produktów finansowych, ale rola szkoły jest nie do przecenienia. I tu pojawia się miejsce dla podmiotów zewnętrznych, w tym i banków spółdzielczych. Mogą

Badani w wieku 18–24 lat deklarują chęć zwiększania wiedzy finansowej poprzez naukę np. o zarządzaniu długiem oraz planowaniu domowego budżetu. Głód wiedzy finansowej u młodego pokolenia jest więc silny.

one wspierać nauczycieli merytorycznie, w opracowaniu zajęć lekcyjnych oraz pozalekcyjnych. Pomoc nauczycielom w dostarczaniu wiedzy i know-how w zakresie złożonych procesów ekonomicznych i zjawisk finansowych jest nie do przecenienia.

Tymczasem konsekwencją niedostatecznej edukacji w sferze finansowej i podejmowania niewłaściwych wyborów może być nadmierne zadłużenie, a w jego następstwie nawet i wykluczenie finansowe. Zapobiega temu właśnie odpowiednia edukacja. Potwierdzają to badania zrealizowane na zlecenie BIG InfoMonitor w 2024 roku, w których dostrzec można rosnącą świadomość i odpowiedzialność finansową młodych respondentów.

Zgodnie z wynikami badania, większość Polaków w wieku 18–24 lat (65%) deklaruje, że nie posiada żadnych zaległych zobowiązań. 46% uważa, że ewentualne zadłużenie się trzeba poważnie przeanalizować, a 35% dopuszcza taką możliwość tylko w wyjątkowym przypadku. Badani w wieku 18–24 lat deklarują też chęć zwiększania wiedzy finansowej poprzez naukę np. o zarządzaniu długiem oraz planowaniu domowego budżetu. Głód wiedzy finansowej u młodego pokolenia jest więc silny.

Banki spółdzielcze mogą go zaspokoić, włączając się w działania edukacyjne, do-

pełniające ofertę szkół. Ten proces już oczywiście ma miejsce, warto jednak, by nabrał masowego charakteru. Dzięki temu, z jednej strony, realnie wesprze kształtowanie wiedzy, umiejętności i odpowiednich postaw uczniów wobec finansów już od najmłodszych lat. Wyposaży to dzieci i młodzież w narzędzia umożliwiające sprostanie wyzwaniom stawianym przez coraz bardziej skomplikowaną rzeczywistość gospodarczą. Z drugiej zaś, same banki spółdzielcze utrwalały wizerunek instytucji społecznie odpowiedzialnych, troszczących się o dobrostan lokalnych społeczności, w których działają. Co więcej, banki spółdzielcze zyskają w ten sposób szansę

Banki spółdzielcze zyskają szansę na pozyskanie nowych, młodych klientów, utrwalając w nich przekonanie, że ich oferta nie jest w niczym gorsza od tego, co proponują banki komercyjne.

na pozyskanie nowych, młodych klientów, utrwalając w nich przekonanie, że ich oferta nie jest w niczym gorsza od tego, co proponują banki komercyjne.

W rezultacie wygrają wszyscy. Ziści się tym samym znane powiedzenie Benjamina Franklina, głoszące że inwestowanie w wiedzę zawsze przynosi największe zyski. ●



Zadbaj o ich samodzielność

Otwórz konto dla #MłodychWilków

Sprawdź



BANK MŁODYCH UMYSŁÓW



Kamila Jabłońska
Bank Spółdzielczy w Gnieźnie

W świecie, w którym młode pokolenie oczekuje autentyczności, wpływu i realnego dialogu, tradycyjne formy komunikacji przestają wystarczać. Bank Spółdzielczy w Gnieźnie postanowił zrobić krok dalej – nie tylko mówić do młodych, ale oddać im głos. Tak powstała Rada Doradcza „Bank Młodych Umysłów”.



Wręczenie nominacji do Rady Młodzieżowej „Bank Młodych Umysłów”.

Od konkursu do realnego wpływu

Rada została powołana po rozstrzygnięciu konkursu „Finanse na start”, organizowanego w szkołach średnich. Zadaniem uczestników było stworzenie projektu kampanii reklamowej oraz zaproponowanie kierunków rozwoju banku wśród młodej grupy docelowej. Pomysły uczniów zaskoczyły dojrzałością, kreatywnością

Dziś Rada liczy 24 osoby – uczniów kierunków ekonomicznych, marketingowych, reklamowych oraz związanych z social mediami.

i odwagą. Stało się jasne, że ten potencjał nie może zakończyć się na jednym projekcie. Najbardziej zaangażowani uczestnicy zostali zaproszeni do współtworzenia stałego zespołu doradczego.

– Rada została utworzona po rozstrzygnięciu konkursu organizowanego w szkołach średnich przez bank. Konkurs polegał na stworzeniu projektu kampanii reklamowej i zawarciu w niej pomysłów na kierunki rozwoju banku właśnie wśród młodej grupy docelowej. – mówi Dominika Chłopicka, przewodnicząca Rady.





Dziś Rada liczy 24 osoby – uczniów kierunków ekonomicznych, marketingowych, reklamowych oraz związanych z social mediami. To zróżnicowanie kompetencji sprawia, że młodzi mogą pracować w obszarach, które są im bliskie, które są w kręgu ich zainteresowań i oczekiwań.

– *Dzięki takiemu zróżnicowaniu każdy może wykonywać obowiązki, w których czuje się pewnie i włożyć swoją cegiełkę w funkcjonowanie banku.* – podkreśla Dominika.



Uroczyste wręczenie nagród.

Spotkania rozpoczynają się zazwyczaj burzą mózgów i otwartą dyskusją.

Jak działa Rada w praktyce?

Spotkania odbywają się w miarę potrzeb – przy planowaniu kampanii, organizacji wydarzeń czy konsultowaniu nowych rozwiązań. Rozpoczynają się zazwyczaj burzą mózgów i otwartą dyskusją. Forma jest elastyczna – uczestnictwo nie jest obowiązkowe, co pozwala pogodzić działalność w Radzie z obowiązkami szkolnymi.

Dominika została wybrana przewodniczącą w drodze głosowania.

– *Zgłosiłam się do tej roli ze względu na moje wcześniejsze doświadczenia w byciu liderem. Byłam przewodniczącą szkoły, prowadziłam projekty, delegowałam zadania i wspierałam zespół. Uznałam, że to doświadczenie będzie dla mnie cenne i pozwoli mi się szybciej rozwinąć.*

Komunikacja odbywa się zarówno podczas spotkań w centrali banku, jak i poprzez grupę na Messengerze – to szybki, naturalny dla młodzieży, kanał wymiany informacji.

Jednym z przykładów wdrożonych pomysłów jest „Asystent AI” na stronie BS Gniezno – rozwiązanie zaproponowane jeszcze na etapie konkursu.

Najważniejsza zasada? Realny wpływ.

– *Widzimy zmiany, doceniamy, że nasz „głos” jest słyszany przez bank, jest brany na poważnie i dzięki temu mamy większą motywację do działania.* – mówi Dominika.

Jednym z przykładów wdrożonych pomysłów jest „Asystent AI” na stronie BS Gniezno – rozwiązanie zaproponowane jeszcze na etapie konkursu.

Pierwsze wspólne projekty

Rada bardzo szybko przeszła od dyskusji do działania. Wśród zrealizowanych inicjatyw znalazły się:

- Kampania wizerunkowa podczas wydarzenia Eska Music Tour – Rozpoczęcie Lata.

Młodzież współtworzyła koncepcję obecności banku podczas wydarzenia. Na stoisku pojawiła się fotobudka, wyzwanie zręcznościowe – gra, która w 2025 roku podbiła TikToka – oraz działania angażujące młodą publiczność.

- Organizacja pierwszej w Gnieźnie „Bitwy Freestyle”.

Wydarzenie skierowane do młodego pokolenia, łączące muzykę, rywalizację i au- ▶



Barbara Borowska, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Gnieźnie

Mając świadomość starzejącego się społeczeństwa, a tym samym naszych klientów, jako bank podejmujemy szereg działań by pozyskać młodych. Skupiliśmy się tutaj nie tylko na tradycyjnych zadaniach jak oferta dla młodych czy prelekcje z obszaru bankowości i cyberbezpieczeństwa przeprowadzane w szkołach ale także na nowych inicjatywach, które mamy nadzieję trafią do młodzieży jako potencjalnego klienta.

Jednym z takich działań był projekt pod nazwą „Finanse na Start” realizowany przy współpracy z Zespołem Szkół Ekonomicznych oraz III Liceum Ogólnokształcącym w Gnieźnie w celu budowania relacji z młodym pokoleniem. Głównym przesłaniem tego projektu było zaangażowanie młodzieży w proces tworzenia kampanii marketingowych promujących produkty bankowe skierowane do ich rówieśników wykorzystując nowoczesne formaty i technologie, zaś kluczowym elementem inicjatywy jest umożliwienie młodzieży realnego wpływu na ofertę banku. Uznaliśmy, że to oni najlepiej wiedzą czego oczekują, co powinni znaleźć w kontaktach z bankiem, jak powinna wyglądać oferta dedykowana dla młodego pokolenia.

Projekt zainicjowany w maju 2025 roku potwierdził zakładane oczekiwanie, że przedsięwzięcie to nie tylko rozwinie kreatywność i umiejętności młodzieży w obszarze finansów i marketingu, ale także dla nas, doświadczonych bankowców, otworzył nową płaszczyznę rozwoju, stawiając przed bankiem nowe wyzwania. I o to nam chodziło, o budowanie relacji pokoleniowych, o tworzenie nowych płaszczyzn rozwoju.





Asystent AI BS Gniezno

● Zawsze dostępny

ROZMOWA Z ASYSTENTEM AI BS GNIEZNO

Zadaliśmy asystentowi AI w Banku Spółdzielczym Gniezno jedno dość nieoczywiste pytanie:

Co będzie lepsze dla mnie – kredyt czy lokata? Co odpowiedział?

Wybór między kredytem a lokatą zależy od Twoich indywidualnych potrzeb finansowych i celów. Oto kilka kluczowych różnic, które mogą pomóc Ci podjąć decyzję:

Kredyt:

- Kredyt gotówkowy pozwala na uzyskanie środków na dowolny cel konsumpcyjny, ale wiąże się z koniecznością spłaty wraz z odsetkami i prowizjami.
- Oprocentowanie kredytów gotówkowych w ofercie BS Gniezno wynosi od 7% do 10,99% w skali roku, w zależności od wybranego produktu i warunków.
- Kredyt wymaga pozytywnej oceny zdolności kredytowej.
- Przykładowe produkty to: **Kredyt gotówkowy dla posiadaczy ROR, Kredyt gotówkowy Okazja, Kredyt gotówkowy z opcją Eko.**

Lokata:

- Lokata to produkt oszczędnościowy, który pozwala na gromadzenie środków na określony czas z możliwością uzyskania odsetek.
- Oprocentowanie lokat jest zazwyczaj niższe niż kredytów, ale nie wiąże się z dodatkowymi kosztami.
- Lokaty mogą mieć różne okresy trwania i warunki, np. **Lokata Klasyczna Edycja 2** z oprocentowaniem 3,4% w skali roku.
- Lokaty są odnawialne, co oznacza, że po zakończeniu okresu umownego mogą być automatycznie przedłużane na kolejny okres.

Jeśli potrzebujesz środków na pilne wydatki, kredyt może być lepszym rozwiązaniem. Natomiast jeśli chcesz oszczędzać i pomnażać swoje środki, lokata będzie bardziej odpowiednia. W razie dalszych pytań, zachęcam do kontaktu z infolinią pod numerem 61 424 08 20.

Więcej na: <https://www.bs.gniezno.pl/>



Prezentacja pomysłów.

Te działania pokazały, że młodzi nie tylko generują pomysły, ale potrafią współtworzyć projekty odpowiadające realnym potrzebom ich pokolenia.

tentyczne emocje. Bank nie był wyłącznie sponsorem – był współorganizatorem inicjatywy.

- Wprowadzenie oferty „Płacimy za suby”.

Promocyjna kampania zachęcająca do otwarcia konta młodzieżowego. Koncepcja komunikacji i dopasowanie przekazu do języka młodych były konsultowane z Radą. Te działania pokazały, że młodzi nie tylko generują pomysły, ale potrafią współtworzyć projekty odpowiadające realnym potrzebom ich pokolenia. Rada to inwestycja długoterminowa.

Dla banku projekt ma wymiar strategiczny – skraca dystans między instytucją finansową, a młodym pokoleniem i buduje relację opartą na partnerstwie.

– *W dalszej perspektywie widzę wiele potencjału w koncepcji Rady Młodzieżowej. Przybliży instytucję banku i skraca dystans z młodym pokoleniem.* – zauważa Dominika.

– *Osobiście, dzięki aktywnemu udziałowi w pracach Rady, zaczęłam wiązać swoją przyszłość zawodową z bankowością.* – dodaje przewodnicząca.

To najlepszy dowód, że projekt nie jest jedynie działaniem wizerunkowym, ale realną inwestycją także w przyszłą kadrę. Bank będzie dążył do tego, by tkwiący potencjał w Radzie w przyszłości znalazł realne przełożenie na to, by dać, niektórym członkom Rady, możliwość pracy w naszym banku, gdy wejdą na rynek pracy.





Wnioski po pierwszej edycji.

Pierwszy rok funkcjonowania Rady przyniósł kilka kluczowych obserwacji: Młodzi chcą mieć wpływ – i potrafią go odpowiedzialnie wykorzystać. Autentyczna komunikacja działa lepiej niż formalna struktura. Partnerskie podejście buduje zaangażowanie i lojalność. Wdrażanie pomysłów młodzieży zwiększa ich motywację. Innowacje często rodzą się poza schematem. Projekt wymaga czasu, koordynacji i elastyczności – ale przynosi świeże spojrzenie, energię i rozwiązania, które trudno byłoby wypracować wyłącznie w gronie dorosłych.

Co dalej? „Finanse na start 2”

Sukces pierwszej edycji sprawił, że bank planuje rozszerzenie projektu. W przygotowaniu jest konkurs „Finanse na start 2”, do którego dołączy większa liczba szkół. Oznacza to nową grupę uczestników, świeże pomysły oraz możliwość kandydowania nowych osób do Rady Doradczej następnej kadencji. Celem jest

Sukces pierwszej edycji sprawił, że bank planuje rozszerzenie projektu. W przygotowaniu jest konkurs „Finanse na start 2”.



Dominika Chłopicka, przewodnicząca Rady Młodych Umysłów

Zgłosiłam się do tej roli ze względu na moje wcześniejsze doświadczenia w byciu liderem. Byłam przewodniczącą szkoły, prowadziłam projekty, delegowałam zadania i wspierałam zespół. Uznałam, że to doświadczenie będzie dla mnie cenne i pozwoli mi się szybciej rozwijać.

nie tylko rozwijanie kompetencji finansowych młodzieży, ale również budowanie długofalowej relacji z młodym pokoleniem – tak, aby w przyszłości część z nich zasiliła szeregi banku jako pracownicy. Rada „Bank Młodych Umysłów” pokazuje, że bank spółdzielczy może być instytucją nowoczesną, otwartą i odważną w oddawaniu głosu młodym. A kiedy młodzi czują sprawczość – zaczynają współtworzyć przyszłość. ●

Konto młodzieżowe

Promocja:

„PŁACIMY ZA TWOJE SUBY”

Wspólnie z Radą Młodzieżową "Bank Młodych Umysłów" – stworzyliśmy coś SPECJALNIE DLA WAS!

Wprowadziliśmy nową promocję dla osób w wieku 18–26 lat.

Załącz konto młodzieżowe:

- otrzymaj premię na start,
- przez 3 miesiące odbieraj zwrot za swoje subskrypcje.

Nawet 160 zł do zgarnięcia!

Konto jest całkowicie darmowe i bez ukrytych opłat – po prostu po Twojemu.

Oferta ważna do 30.06.2026 r. lub do wyczerpania limitu kont.

PŁACIMY ZA TWOJE SUBY

ZGARNIJ 40 ZŁOTYCH ZA OTWARCIE KONTA W NASZYM BANKU

WYKUP SYBSKRYBCJĘ W WYBRANYM SERWISIE, A MY ZWROCIMY CI KOSZTY



WWW.BS.GNIEZNO.PL



Młodzieżowy Członek Banku

– inwestycja w przyszłość młodego pokolenia



Katarzyna Kot
Rejonowy Bank Spółdzielczy w Lututowie

W świecie, w którym młodzi ludzie dorastają równolegle w dwóch rzeczywistościach – offline i online – odpowiedzialne instytucje finansowe nie mogą ograniczać się wyłącznie do oferowania produktów. Muszą budować relacje, inspirować i uczyć. Właśnie na tych fundamentach powstał projekt „Młodzieżowy Członek Banku”, który będzie realizowany przez Rejonowy Bank Spółdzielczy w Lututowie.

To coś więcej niż program. To przemyślana strategia budowania długofalowej relacji z młodym pokoleniem – oparta na edukacji finansowej, rozwoju kompetencji cyfrowych i aktywizacji społecznej młodzieży w wieku 12–17 lat.

- wzmacnianie wizerunku banku jako instytucji odpowiedzialnej społecznie,
- aktywizację młodzieży w działaniach lokalnych,
- wyłonienie najbardziej zaangażowanych uczestników – potencjalnych liderów i ambasadorów banku.

To model współpracy oparty na partnerstwie i sprawczości – młodzież nie pozostanie biernym odbiorcą treści lecz stanie się współtwórcą inicjatyw.

ESG i odpowiedzialność społeczna w działaniu

Jednym z pierwszych i najbardziej symbolicznych momentów programu będzie akcja sadzenia lasu realizowana we współpracy z okolicznymi nadleśnictwami.

To działanie w duchu ESG pokaże w praktyce, że wartości takie jak ochrona środowiska i odpowiedzialność społeczna nie są pustymi deklaracjami, lecz realnym zobowiązaniem banku wobec lokalnej społeczności i przyszłych pokoleń.

Edukacja finansowa i cyfrowa – praktyka, nie teoria

Program połączy edukację z doświadczeniem. W trakcie roku uczestnicy będą brać udział w warsztatach dotyczących:

- podstaw finansów,
- bezpieczeństwa w sieci,
- marketingu bankowego,
- funkcjonowania nowoczesnej instytucji finansowej.

Warsztaty medialne pokażą młodzieży, jak świadomie korzystać z narzędzi cyfrowych – od nagrywania filmów i tworzenia treści do mediów społecznościowych, po aspekty prawne i regulacyjne reklamy bankowej. Będzie to nie tylko rozwój kreatywności, ale również budowanie cyfrowej odpowiedzialności i świadomości wpływu komunikacji.

Zwieńczeniem tej części stanie się konkurs filmowy, w ramach którego uczestnicy samodzielnie stworzą materiały o tematyce bankowej i edukacyjnej, wykorzystując wiedzę zdobytą podczas warsztatów.



Uczniowie otrzymali okolicznościowe certyfikaty.

„Młodzieżowy Członek Banku” nie jest kampanią wizerunkową. To strategiczna inwestycja w relacje, edukację i świadome społeczeństwo finansowe przyszłości.

Relacja zamiast jednorazowej akcji

Celem programu będzie nie tylko edukacja, lecz przede wszystkim budowanie trwałej więzi z młodymi ludźmi – przyszłymi klientami, liderami i ambasadorami lokalnej społeczności.

Projekt zakłada:

- budowanie długofalowej relacji banku z młodym pokoleniem,
- edukację finansową i bankową,
- promowanie idei spółdzielczości,





Bezpieczeństwo i świadomość zagrożeń

Jesienne warsztaty z zakresu bezpieczeństwa również będą miały wymiar praktyczny. Uczestnicy wezmą udział w scenariuszowych ćwiczeniach opartych na realnych zagrożeniach, w tym w symulacji napadu na placówkę bankową. Nauczą się właściwych reakcji, opanowania oraz zasad minimalizowania ryzyka – zarówno z perspektywy klienta, jak i pracownika instytucji finansowej. Równie ważnym filarem programu staną się działania charytatywne i społeczne.

„Młodzieżowy Członek Banku” to przemyślana strategia budowania długofalowej relacji z młodym pokoleniem.

Młodzież zaangażuje się w inicjatywy na rzecz lokalnej wspólnoty – między innymi w sprzątanie opuszczonych grobów, grudniowe zbiórki dla schronisk czy międzypokoleniowe wsparcie seniorów. Dzięki temu uczestnicy przekonają się, że bank spółdzielczy nie jest anonimową instytucją, lecz integralną częścią lokalnego środowiska, a odpowiedzialność społeczna zaczyna się od działań podejmowanych najbliżej domu.

Motywacja, sprawczość i liderstwo

Program oparty jest na systemie motywacyjnym, w którym aktywność, inicjatywa i zaangażowanie uczestników będą nagradzane punktami. Finałem rocznego cyklu stanie się uroczysta gala podsumowująca, podczas któ-

Program oparty jest na systemie motywacyjnym, w którym aktywność, inicjatywa i zaangażowanie uczestników będą nagradzane punktami.

6 marca 2026 r. w Szkole Podstawowej im. Powstańców 1863 r. w Lututowie odbyło się spotkanie inauguracyjne projektu „Młodzieżowy Członek Banku”, rozpoczynające cykl działań łączących edukację finansową, praktykę i zaangażowanie społeczne młodzieży. Frekwencja przerosła oczekiwania organizatorów – wydano ok. 280 certyfikatów dla uczestników programu. Wydarzenie uświetnił nietypowy gość – robot „Lutek”. Uczestników spotkania powitali przewodniczący Rady Nadzorczej RBS w Lututowie Józef Grzegorek oraz prezes Zarządu Tomasz Klimecki, podkreślając rolę młodego pokolenia w budowaniu przyszłości banku i lokalnej społeczności. „To wyjątkowy dzień nie tylko w historii banku, ale także w historii Waszego życia” – mówił prezes.

rej wręczone zostaną nagrody i powołana zostanie Młodzieżowa Rada Banku.

Ten element wzmocni poczucie wpływu i odpowiedzialności. Młodzi ludzie zobaczą, że ich działania mają realne znaczenie, a ich głos może współdecydować o kierunku kolejnych edycji programu.

Inwestycja w przyszłość

„Młodzieżowy Członek Banku” nie jest kampanią wizerunkową. To strategiczna inwestycja w relacje, edukację i świadome społeczeństwo finansowe przyszłości.

Program będzie:

- rozwijał świadomość finansową i cyfrową młodzieży,
- uczył odpowiedzialności i współpracy,
- wzmacniał kompetencje społeczne i organizacyjne,
- pokazywał w praktyce, jak działa nowoczesny i odpowiedzialny bank.

W czasach, gdy zaufanie do instytucji buduje się latami, Rejonowy Bank Spółdzielczy w Lututowie wybiera drogę wymagającą konsekwencji i zaangażowania – drogę edukacji, relacji i pracy z młodym pokoleniem.

Przyszłość bankowości spółdzielczej zaczyna się dziś – w świadomości młodych ludzi. ●



W spotkaniu wzięło udział kilkaset uczniów i ich rodziców.



Nowe oblicze finansów młodych



Krzysztof Swoboda

Technical content manager w takaoto.pro



Jeszcze piętnaście lat temu edukacja finansowa w polskiej szkole oznaczała świnkę-skarbonkę i szkolną kasę oszczędności. Dziś sześciolatek może mieć kartę płatniczą, BLIK-iem zwrócić koledze za drożdżówkę, a w aplikacji mobilnej ustawić sobie awatara. Spółdzielcza Grupa Bankowa, skupiająca 174 banki i blisko 1500 placówek w całej Polsce, postanowiła potraktować edukację finansową najmłodszych nie jako kampanię wizerunkową, lecz jako element rozwoju. I – co istotne – robi to z pomysłem!



SKO, czyli miejsce, gdzie zaczęła się przygoda z pieniędzmi

Kto pamięta szkolne kasy oszczędności, ten wie, że idea uczenia dzieci oszczędzania nie narodziła się wczoraj. SKO przez dekady pełniły funkcję pierwszego punktu styku młodego człowieka z instytucją finansową – uczyły regularności, cierpliwości i prostej arytmetyki.

Banki spółdzielcze były naturalnym partnerem tych programów, bo działały tam, gdzie działały szkoły – w małych miastach, gminach, na osiedlach. Bank dostarczał materiały, nauczyciel prowadził zapisy, a dzieci po raz pierwszy doświadczały, że pieniądze można gromadzić w określonym celu.

Ten model – budowany na trójkącie bank-szkola-rodzina – to coś więcej niż historyczna ciekawostka. To sprawdzona matryca, na której SGB konstruuje współczesne narzędzia edukacyjne. Z tą różnicą, że książeczkę oszczędnościową zastąpił smartfon.

Czasy się zmieniły, ale banki spółdzielcze pamiętają, że nauka zarządzania budżetem od najmłodszych lat to jeden z filarów bankowości.

Takie Konto Spoko: bankowość, która rośnie razem z dzieckiem

Centralnym elementem oferty spółdzielców dla młodych klientów jest program SGB Junior, a jego sercem – bezpłatne konto Takie Konto Spoko dla osób poniżej osiemnastego roku życia. Rodzic zakłada je zdalnie z poziomu aplikacji SGB Mobile lub bankowości internetowej SGB24.

Co istotne, rachunek od pierwszego dnia należy do dziecka – a po ukończeniu osiemnastu lat automatycznie przekształca się w produkt dla dorosłych. Dzieci od szóstego roku życia mogą korzystać z karty VISA lub Mastercard Junior, płacić BLIK-iem, a nawet wykonywać szybkie przelewy na numer telefonu.

Aplikacja mobilna w wersji Junior to osobny świat – z personalizowanym pulpitem, awatarami i maskotką o imieniu Sol, która prowadzi młodego użytkownika przez kolejne funkcje. Rodzic zachowuje pełną kontrolę dzięki dedykowanemu panelowi, gdzie widzi saldo i historię transakcji, ustala limity, a w przypadku dzieci poniżej trzynastego roku życia akceptuje każdy przelew.

W aplikacji dostępna jest również Skarbonka – rachunek oszczędnościowy, dzięki któremu

dziecko uczy się celowego odkładania pieniędzy. Trudno oprzeć się wrażeniu, że SGB zadbało tu zarówno o bezpieczeństwo, jak i o element zabawy, dzięki któremu bankowanie staje się frajdą. A nie od dziś wiadomo, że młody człowiek najlepiej uczy się, kiedy nie wie, że się uczy.





Paradoks współczesności polega na tym, że pokolenie wychowane na smartfonach i płatnościach zbliżeniowych potrafi obsłużyć każdą aplikację, ale niekoniecznie rozumie, czym jest stopa procentowa czy ryzyko kredytowe. Technologiczna biegłość nie przekłada się automatycznie na świadomość finansową – i właśnie w tę lukę celują programy edukacyjne instytucji takich jak SGB.

Luka, którą trzeba zasypać: co wiemy o wiedzy finansowej młodych?

Entuzjazm wobec nowych narzędzi warto ostudzić przysłowiową łyżką dziegciu. Badanie Flash Eurobarometru z 2023 roku wykazało, że ogólny poziom wiedzy ekonomicznej w Unii Europejskiej pozostaje alarmująco niski – a osoby młode wypadają słabiej niż starsze pokolenia.

Ten trend potwierdza badanie Narodowego Banku Polskiego z serii „Diagnoza stanu wiedzy i świadomości ekonomicznej dzieci i młodzieży w Polsce”, które pokazuje, że uczniowie radzą sobie nieźle z posługiwaniem się pieniędzmi

czy planowaniem budżetu, ale mają wyraźne braki w obszarze instrumentów rynku kapitałowego.

NBP zauważa, że „kwestie związane z ekonomią i finansami nie leżą w polu głównych zainteresowań uczniów”. A jeśli młody człowiek czymś się nie interesuje, raczej nie będzie zgłębiał wiedzy na ten temat.

BODiE: potężne zaplecze

Za kulisami edukacyjnych przedsięwzięć SGB stoi instytucja, która rzadko pojawia się w nagłówkach. Bankowy Ośrodek Doradztwa i Edukacji (BODiE), działający od 1998 roku, to firma szkoleniowa z certyfikatem jakości SUS 3.0, która napędza rozwój kompetencji w Grupie. Dysponuje platformą e-learningową z szeroką ofertą kursów, szkoleń, projektów zrzeszeniowych oraz biblioteką kilkunastu video-szkoleń. Lepiej przeszkolony doradca, wyższe standardy obsługi – to nie bierze się znikąd. BODiE jest elementem infrastruktury edukacyjnej SGB, który działa cicho, ale skutecznie, dbając by wiedza i umiejętności nadążały za potrzebami nowoczesnej bankowości.

Bank spółdzielczy jako szkoła życia: co dalej?

25 czerwca 2024 roku Rada Ministrów przyjęła Krajową Strategię Edukacji Finansowej, a Polska dołączyła do ponad sześćdziesięciu państw realizujących systemowe programy budowania świadomości ekonomicznej. Ten milowy krok powinien zwiększyć zrozumienie młodego pokolenia dla mechanizmów bankowych.

Pierwszy plan wdrażania strategii na lata 2024–2026 wskazuje dzieci, młodzież, rodziców i nauczycieli jako grupy priorytetowe – bankowość spółdzielcza zyskała formalne zaproszenie do współtworzenia tego procesu. Spółdzielcza Grupa Bankowa od dawna pokazuje, że rozumie wagę edukacji finansowej młodego pokolenia. Co więcej, spółdzielcy myślą o niej w kategoriach ekosystemu, na który składają się:

- tradycja spółdzielczości,
- bliskość placówek,
- narzędzia cyfrowe zaprojektowane z myślą o dzieciach,
- autentyczna obecność w codziennym życiu niewielkich miejscowości.

W czasach, gdy neobanki walczą o uwagę nastolatków agresywnym designem i grywalizacją, banki spółdzielcze stawiają na coś innego: zaufanie budowane przez ponad sto sześćdziesiąt lat, przekazywane nierzadko z pokolenia na pokolenie. Czy to wystarczy, by wygrać wyścig o portfele generacji Alpha? Czas pokaże.

Kierunek obrany przez SGB – łączenie tradycji spółdzielczej z nowoczesną bankowością dziecięcą – zasługuje na uwagę i, powiedzmy to wprost, na uznanie. ●



**TAKIE KONTO
SPOKO**

Tak dbamy
o najmłodszych



Banki Spółdzielcze





Nauka oszczędzania?
Skarbonka w SGB Mobile

Skarbonka SGB

rośnie razem z potrzebami klientów



Rafał Łopka
SGB-Bank

Oszczędzanie w aplikacji SGB Mobile od kilku lat wspiera zarówno najmłodszych klientów, jak i dorosłych, którzy chcą odkładać pieniądze na konkretne cele. Dziś Skarbonka i Cel Oszczędnościowy to wciąż jeden z najbardziej „używanych” elementów aplikacji. SGB sukcesywnie rozwija ten produkt i udostępnia go w kolejnych Bankach Spółdzielczych SGB.

Oszczędzanie dla każdego – prosto i po swojemu

Skarbonka (dla dzieci) i Cel Oszczędnościowy (dla dorosłych) to rachunki dostępne wyłącznie w aplikacji SGB Mobile. Klienci mogą:

- samodzielnie określić cel i jego nazwę,
- wybrać grafikę lub zdjęcie symbolizujące ich marzenie,
- ustawić kwotę i czas oszczędzania,
- zasilać rachunek w dowolnym momencie,
- a w razie potrzeby zmienić cel lub wypłacić środki bez zamykania rachunku.

Dzieci mogą korzystać ze Skarbonki do 18. roku życia. W dniu osiągnięcia pełnoletności rachunek automatycznie zmienia się w Cel Oszczędnościowy. To prosty i naturalny sposób na kontynuowanie nawyku odkładania pieniędzy już w dorosłym życiu.

Klienci lubią widzieć postęp

Możliwość podglądu rosnącego salda i „wypełniającego się” celu działa motywująco na dorosłych i najmłodszych. To właśnie ta funkcja sprawia, że produkt jest intuicyjny i daje realną satysfakcję z oszczędzania.

– Chcieliśmy stworzyć narzędzie, które faktycznie pomaga w systematycznym odkładaniu pieniędzy. Skarbonka i Cel Oszczędnościowy uczą dobrych nawyków, ale też dają zwykłą radość z osiągnięcia swoich planów. Dzieci i dorośli

mają dostęp do tych rozwiązań bezpośrednio z poziomu aplikacji SGB Mobile. Tam też na bieżąco mogą śledzić postęp w realizacji celów oszczędnościowych, które wcześniej sobie ustalili – podkreśla Artur Józefowski, dyrektor Bankowości internetowej i mobilnej SGB-Banku.

Najważniejszy kierunek na dziś: wdrożenia w kolejnych bankach.

Obecnie kluczowym elementem rozwoju projektu jest udostępnianie Skarbonki i Celu Oszczędnościowego w kolejnych Bankach Spółdzielczych SGB. To proces, który wymaga m.in. spotkań roboczych, uzgodnień i testowania otwierania rachunków.

To właśnie wdrożenia są dziś najważniejszym etapem rozwoju produktu – tak, by korzystali z niego klienci kolejnych lokalnych banków spółdzielczych.





Produkt, który dojrzewa razem z użytkownikami

SGB konsekwentnie rozwija funkcje oszczędzania w aplikacji mobilnej. Skarbonka i Cel Oszczędnościowy pozostają jednym z najbardziej rozpoznawalnych i chętnie wybieranych narzędzi finansowych wśród klientów banków spółdzielczych.

Skarbonkę oraz Cel Oszczędnościowy udostępniło dotychczas kilkadziesiąt Banków Spółdzielczych SGB. Trwają prace nad wprowadzeniem usługi w kolejnych. ●

Mamy najwięcej Skarbonek



Halina Wilk

prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Przysusze

Dla Banku Spółdzielczego w Przysusze budowanie świadomości finansowej wśród młodego pokolenia opiera się nie tylko na samej ofercie produktowej, ale również wykorzystaniu wielu praktycznych sposobów – zarówno edukacyjnych, jak i konkretnych narzędzi.

Dla młodych klientów, świadomych, ambitnych i cyfrowych poszukujących rozwiązań i wiedzy finansowej, przygotowaliśmy rozwiązania, które łączą edukację z praktycznym zarządzaniem finansami i korzyściami.

Tak jak podkreślamy w komunikacji kampanii #MłodeWilki, nie koncentrujemy się wyłącznie na sprzedaży produktu, ale na realnym kształtowaniu postaw finansowych już od najmłodszych lat.

Największa liczba wdrożonych Skarbonek wśród wszystkich banków to efekt naszej konsekwentnej strategii łączenia atrakcyjnej oferty z realną edukacją finansową młodego pokolenia. Uczymy młodzież świadomego podejścia do finansów, zaczynając od podstaw. Spotykamy się z uczniami w szkołach i prowadzimy prelekcje, podczas których pokazujemy, jak planować wydatki i budować pierwsze oszczędności. Przy każdej możliwej okazji promujemy odpowiedzialne podejście do finansów. Następnie przechodzimy do rozwiązań – prezentujemy konkretne narzędzia bankowe, które pomagają w praktyce realizować cele i budować dobre nawyki finansowe. Nasze działania opierają się na długofalowym podejściu – zarówno produktowym, jak i edukacyjnym. Dbamy o młodych klientów, oferując im nie tylko wsparcie i edukację finansową, ale także dodatkowe korzyści, m.in. promocję z bonusowym kieszonkowym do

Skarbonki, bilety do kina, czy atrakcyjne nagrody. To połączenie atrakcyjnych benefitów, prostych narzędzi i systematycznej edukacji sprawiło, że młodzi klienci realnie korzystają ze Skarbonek – a my osiągnęliśmy najwyższą liczbę ich wdrożeń na rynku. Tylko w 2025 roku zostało otwartych 275 rachunków dla Młodych oraz 287 Skarbonek dla młodych. Z prowadzonych rozmów z młodymi klientami słyszymy, że Skarbonki zakładane są na realizację przeróżnych planów, takich jak zakup ubrań, telefonu, rozwijanie hobby, jak również na cele długoterminowe, np. wakacje. Wszystkie te działania kształtują w młodych ludziach właściwe nawyki finansowe, a budujące jest to, że młodzi ludzie odpowiedzialnie podchodzą do oszczędzania i uczą się świadomego planowania swoich wydatków.

Narzędzie stało się dla klientów koniecznym elementem przy zakładaniu podstawowego rachunku – traktują je jako rozwiązanie, które warto mieć od początku. Najaktywniej korzystają z niego młodzi klienci, a rodzice chętnie wykorzystują je jako praktyczne wsparcie w nauce oszczędzania. Obserwujemy, że również dorośli inspirowani są tym rozwiązaniem i coraz częściej zakładają własne cele oszczędnościowe aby systematycznie odkładać środki.

Klienci docenili swobodę wyznaczania sobie celów, ich modyfikacji, elastyczności w oszczędzaniu, a dodatkowo miłym zaskoczeniem była możliwość personalizacji celu poprzez dopasowanie wybranej przez siebie grafiki, co zwiększyło zaangażowanie i sprawiło, że oszczędzanie stało się bardziej intuicyjne i przyjemne.

W nawiązaniu do wcześniejszych obserwacji, że młodzi są świadomi, ambitni i cyfrowi, udostępnienie prostego, mobilnego oszczędzania, pozwoliło nam wyjść naprzeciw ich potrzebom. Skarbonka daje realne korzyści, stanowiąc naturalny element codziennej bankowości.

Dla lokalnego banku to przede wszystkim większe zaangażowanie młodych klientów w relacje z bankiem poprzez korzystanie z aplikacji i poznawanie mobilnej oferty banku. Oferta w pełni dostosowana do potrzeb młodego pokolenia to głównie inwestycja w długoterminową lojalność – młodzi ucząc się zarządzania finansami z naszym wsparciem, w przyszłości chętniej pozostają z bankiem jako klienci kolejnych produktów.



Młody klient pod opieką banku.

Edukacja, która procentuje



Robert Azembski

Młodzi oczekują, że bank będzie partnerem, który nie tylko zaspokoi ich potrzeby finansowe, ale także wesprze ich edukację oraz pomoże w podejmowaniu świadomych decyzji życiowych. Aby to się udało, banki powinny budować lojalność klientów od najmłodszych lat, rozpoczynając wspólną z nimi drogę w mediach społecznościowych, edukując z użyciem zaawansowanych aplikacji, poprzez konkursy i rozmaitego typu programy szkoleniowe. To już się udaje.

Ponieważ – jak wiadomo – młodzi czerpią wiedzę głównie z internetu, banki spółdzielcze stawiają na budowanie aktywnych profili w mediach społecznościowych. Na Facebooku, Instagramie i Tik Toku, publikują krótkie tutoriale o płatnościach BLIK-iem, quizy budżetowe czy tzw. wyzwania oszczędnościowe, czyniąc w ten sposób naukę atrakcyjną i dostępną. Przykładem takiego działania jest Hexa Bank Spółdzielczy, którego projekt „Finanse na luzie” zwiększył zaangażowanie młodych o 40%, ucząc m.in. podstaw wiedzy nt. procentu składanego. Seria „Finanse na luzie” została udostępniona dalej co najmniej 5 tysięcy razy. Tego rodzaju proste pomysły potrafią z czasem ewoluować w szersze programy edukacyjne. Nie należy jednak przy tym zapominać, że młodzi szczególnie cenią autentyczność i szczerą podejmiowanych wobec nich działań. Zatem cokolwiek robimy powinno być to naturalne, pozbawione elementu usilnego schlebienia gustom młodego pokolenia. Takie autentyczne podejście do młodych zaprocentuje – jeśli nie od razu, to w przyszłości.

Konkursy szkolne budują dobre nawyki

Media społecznościowe to jednak dopiero początek. Banki spółdzielcze idą dalej, organizując w tzw. realu konkursy i warsztaty w szkołach. Uczą w ten sposób dzieci i młodzież przez zabawę oraz rywalizację, dążąc równocześnie do wytworzenia u nich trwałych nawyków finansowych. Przykładowo: w Banku Spółdzielczym w Limanowej program SKO pozwala uczniom klas 1-3 zakładać własne lokaty oszczędnościowe, co owocowało średnio 200 zł zysków na jedną klasę, które można było przeznaczyć na wycieczki. Prelekcje o zaciąganiu długu dotarły do 1500 dzieci. Z kolei Międzypowiatowy Bank Spółdzielczy w Myszkowie w odpowiedzi na zorganizowany przez siebie konkurs „Pewne jak w Banku – Międzypowiatowy Bank Spółdzielczy w Myszkowie instytucją zaufania publicznego”, otrzymał aż 300 prac i filmów. Nagrody dla zdobywców pierwszych trzech miejsc ufundowali Zarząd i Rada Nadzorcza banku. Zwycięzcy mogli też zwiedzić placówkę, poznając tajniki jej funkcjonowania, czego efektem było wytworzenie wizerunku banku jako instytucji zaufania publicznego, której warto powierzać pieniądze oraz korzystać z produktów kredytowych i innych.

Aplikacje, czyli praktyka w kieszeni

Konkursy łączą się z technologią w aplikacjach mobilnych, symulujących realne bankowanie pod okiem opiekunów. Dzięki temu młodzi szybko przechodzą od teorii do praktyki. W Kujawskim Banku Spółdzielczym „Aplikacja SGB Junior” od 2023 r. nauczyła 10 tys. dzieci dokonywania przelewów i oszczędzania. Występujący tam Lisek o imieniu Sol wyjaśnił nawet tajniki inflacji. 70% rodziców edukowanych w ten sposób dzieci zasygnalizowało polepszenie kontroli nad rodzinnym budżetem.

Edukacja zmienia postrzeganie

Badanie KZBS z 2025 roku potwierdza skuteczność takich działań podejmowanych przez banki. Dzięki edukacji o nowoczesności banków spółdzielczych i o ich



Inwestując w wiedzę młodych, banki spółdzielcze inwestują w przyszłość całego sektora.

pozytywnym wpływie na lokalną społeczność, wcześniejszy neutralny stosunek młodych do banków zmienia się w pozytywny oraz ugruntowuje lojalność.

Inwestując w wiedzę, banki spółdzielcze budują świadome pokolenie oraz silny sektor finansowy. Powinny być przy tym taktowne i uważne, by nie nadużyć zaufania dzieci i młodzieży, a także ich rodziców, od razu „zapakowując” ich w pełny portfel produktów czy usług (nie zawsze wszystkim potrzebnych w danym momencie). Budowanie pomostów komunikacyjnych powinno odbywać się tu w sposób rozważny, zaś za fundament relacji może służyć szczególnie i powoli, ale starannie, budowana więź pracownika banku z młodym klientem. ●



Finansowy balans

Jak mądrze oszczędzać i...
jeszcze mądrzej wydawać,
mając 20, 40, 60 lat?



Agnieszka Szelejewska
Head of content w takaoto.pro



Z pieniędzmi jest jak z dziećmi: zostawione bez nadzoru robią głupie rzeczy. Z tą różnicą, że w wieku 20 lat można pozwolić swoim finansom na szaleństwa, bo cztery dekady to wystarczająco dużo czasu, by naprawić każdą wpadkę. Po czterdziestce reguły gry się zmieniają – zostaje mniej czasu na odrobienie strat, ale za to więcej powodów, by wydawać z głową. A po sześćdziesiątce? Każda złotówka powinna być traktowana jak porcelana po babci: z szacunkiem, ale bez trzymania jej za szybą na wieczność. Problem pojawia się wtedy, gdy oszczędzanie zaczynamy traktować jak ascetyczną karę, zapominając, że życie toczy się tu i teraz. Jak więc zarządzać portfelem, by nie przegapić szansy na niezależność, a jednocześnie nie zrezygnować z realizacji pasji? Kluczem jest zmiana narracji: pieniądź nie powinien leżeć odłogiem. On musi krążyć, pracować i – co najważniejsze – finansować nasze życie wtedy, gdy mamy najwięcej sił, by się nim cieszyć.

Dwudziestka: czas na odważne inwestycje (również w siebie)

Jesteś świeżo po studiach, masz pierwszy etat i listę pokus dłuższą niż rolka na Instagramie. Nowy iPhone? Kolejna subskrypcja modnego kanału fitness? Przecież zasługujesz. I masz rację, ale pod warunkiem, że Twoje wydatki nie są jedynie konsumpcyjnym „znikaniem wyplaty”. W tym wieku najważniejsze to nie kwota,



Dwudziestolatek, który regularnie oszczędza 300 złotych miesięcznie, w wieku 60 lat będzie milionerem. To nie żadna magia, tylko procent składany i żelazna dyscyplina.

a nawyk. Automatyzuj oszczędzanie: ustaw zlecenie stałe na dzień po wypłacie, nawet 10% zarobków. Zanim zdążysz zobaczyć całą kwotę na koncie, część będzie bezpieczna. Zacznij przygodę z IKE – w 2026 roku możesz wpłacić na nie maksymalnie 28 260 zł, a zwolnienie z podatku Belki (19%) oznacza, że każda

złotówka pracuje pełną parą. Nie wierzysz? Gdyby założyć IKE w 25. roku życia i wpłacać 500 zł miesięcznie przy średniej stopie zwrotu 7% rocznie, po 40 latach zgromadzi się ponad 1,2 miliona złotych – bez podatku. Banki spółdzielcze oferują tu konkurencyjne stawki – zimą 2026 roku PBS Sokołów Podlaski i BS Milicz dają 5% rocznie, podczas gdy średnia dla sektora wynosi 3,7%.

W wieku 20 lat masz przed sobą 40-45 lat do emerytury – to wystarczająco długo, by pozwolić sobie na coś, czego starsi inwestorzy już nie mają: prawo do błędu. Ryzykuj, ale rób to mądrze. Przykład? Fundusze indeksowe (S&P 500, MSCI World) – jednym kliknięciem kupujesz kawałek całego rynku, zamiast wybierać pojedyncze akcje. Koszty są symboliczne – zwykle poniżej 0,2% rocznie. Historycznie takie indeksy przynosiły średnio 8-10% zysku rocznie. Możesz też postawić na kryptowaluty, ale maksymalnie na 5-10% portfela – i tylko tyle, ile można stracić bez uszczerbku dla budżetu.

Ale dwudziestka to też czas inwestowania w siebie. Jeśli potrzebujesz specjalistycznego kursu, by podbić swoją wartość na rynku, albo narzędzi do rozkręcenia własnego start-upu, nie bój się finansowania. Kredyt gotówkowy w banku spółdzielczym SGB – z marżą od 3 pp. ponad WIBOR i przejrzystymi warunkami – to zupełnie inna liga niż chwilówka z automatu. A doradca w oddziale nie odczyta skryptu, tylko realnie policzy, na co Cię stać. ▶





Trzydziestka i czterdziestka: kredyt hipoteczny, pasje i życie, na które pracujesz

Trzydziestolatek to statystycznie ktoś, kto właśnie wziął kredyt hipoteczny na 30 lat, ma małe dziecko i powtarza sobie „kiedy wreszcie zacznę oszczędzać na poważnie?”. A czterdziestolatek? Dalej spona ten sam kredyt, ma już troje dzieci w wieku szkolnym (więc apogeum wydatków: zajęcia dodatkowe, wakacje, wymiana samochodu) – i... zadaje sobie dokładnie to samo pytanie. Tymczasem eksperci finansowi rekomendują, by w wieku 40 lat mieć odłożone równowartość 2-3 rocznych pensji.



Czterdziestolatek w banku spółdzielczym nie jest numerem w systemie. Tutaj „mądry kredyt” traktuje się jak garnitur szyty na miarę – ma pasować do twoich planów, a nie uwierać budżet domowy.

Kluczowe w tym momencie staje się mądre zarządzanie kapitałem. Część odkładaj – IKE i IKZE dają podatkowe korzyści, których nie da zwykła lokata (wpłaty na IKZE odliczysz od podatku; przy drugim progu to zwrot nawet 3 617 zł z urzędu skarbowego). Ale część wydawaj świadomie, bo życie jest jedno. Marzą ci się wakacje z dziećmi, zanim dorosną i wyjadą, rower szosowy i wyjazd na trasę przez Alpy czy kurs nurkowania, o którym mówisz od pięciu lat? A może chcesz wybudować dom w duchu eko z pompą ciepła, panelami i magazynem energii, które obniżą Twoje rachunki do zera albo sfinansować remont mieszkania, by wreszcie znalazło się w nim miejsce na nową pracownię?

I tu warto wiedzieć, że banki spółdzielcze grają w tej lidze na poważnie. Przykładowo Bałtycki Bank Spółdzielczy właśnie uruchomił jubileuszową promocję kredytu mieszkaniowego – z marżą 1,65 pp., zerową prowizją, finansowaniem do 4 mln zł i okresem spłaty do 30 lat (RRSO 6,21%) – a wszystko to z czytelną kalkulacją, w której wszystkie koszty są widoczne od razu. To nie jest „zadłużanie się” – to mądre zarządzanie płynnością, by cieszyć się komfortem wtedy, gdy ty i twoja rodzina najbardziej go potrzebujecie.

Sześćdziesiątka: zbieranie plonów, a nie zamrażanie życia

W wieku 60 lat jesteś u progu emerytury. Średnia emerytura w Polsce wynosi około 3 800 zł netto, co wystarczy na przetrwanie, ale nie zagwarantuje pełnego komfortu. W tym wieku nie ma już miejsca na ryzykowne eksperymenty jak kryptowaluty czy Nasdaq. Zbieraj plony: wypłać środki z IKE bez podatku Belki. Jeśli uczestniczysz w PPK, po 60. roku życia możesz wypłacić 25% środków jednorazowo, a resztę rozłożyć na co najmniej 120 rat, co pozwoli systematycz-

nie uzupełniać budżet przy zachowaniu ulg. Ale uwaga: zbieranie plonów to także czas na zasłużone wydatki. Banki spółdzielcze, w przeciwieństwie do wielu komercyjnych gigantów, nie wykluczają seniorów. Jeśli planujesz remont mieszkania pod potrzeby dojrzałego wieku czy chcesz wspomóc wnuki, stabilna emerytura w oczach lokalnego doradcy BS jest certyfikatem wiarygodności. To właśnie tutaj relacyjność wygrywa z zimnym algorytmem.

Nigdy nie jest za późno, by zacząć oszczędzać, i nigdy nie jest za wcześnie, by mądrze wydawać. Bank spółdzielczy rozumie obie strony tego równania, oferując narzędzia, które pracują dla Ciebie na każdym etapie podróży. Bo w finansach, podobnie jak w życiu, najważniejszy jest balans między bezpiecznym jutrem, a szczęśliwym dzisiaj. ●



W bankowości spółdzielczej senior nie jest „klientem podwyższonego ryzyka”. To rzetelny partner, którego historia i stabilność są warte więcej niż automatyczny scoring.



Bezpieczna przystań

czy iluzja bezpieczeństwa?



Jan J. Jarosiński

Własny kąt czy globalny portfel? Jak w 2026 roku mądrze wybrać między nieruchomością a rynkiem kapitałowym. W polskiej kulturze finansowej posiadanie nieruchomości od lat uchodzi za fundament roztropności. Choć nowoczesne rynki kapitałowe kuszą płynnością, tradycyjna „cegła” wciąż pozostaje najbezpieczniejszą przystanią dla polskiego kapitału.

W polskiej kulturze finansowej posiadanie „mieszkania na wynajem” od lat uchodzi za szczyt roztropności i swoisty symbol życiowego sukcesu. Przez dekady betonowe mury postrzegane były jako jedyna namacalna ochrona przed inflacją oraz fi-

lar zabezpieczenia emerytalnego. Jednak w obliczu rosnącej dynamiki rynków oraz zmian demograficznych, tradycyjna strategia inwestycyjna zyskuje silną konkurencję w postaci zdywersyfikowanych portfeli finansowych. Współczesny inwestor staje przed dylematem: czy pozostać wiernym lokalnemu sentymentowi do nieruchomości, czy otworzyć się na globalne produkty finansowe. Kluczem do sukcesu nie jest już jednak wybór jednej drogi, lecz umiejętne korzystanie z narzędzi, które oferuje nowoczesny, a zarazem bliski klientowi sektor bankowości spółdzielczej.

Cena prestiżu i ryzyko koncentracji

Tradycyjne podejście do nieruchomości jako najbezpieczniejszej formy lokowania kapitału wymaga dziś od nas głębszej weryfikacji. Największym wyzwaniem dla przeciętnego inwestora domowego jest ogromna koncentracja kapitału, która często stoi w sprzeczności z elementarnymi zasadami zarządzania ryzykiem. Kupując mieszkanie na wynajem, stawiamy niemal wszystkie oszczędności na jedną kartę – konkretną lokalizację, budynek i bardzo wąską grupę najemców. W dobie dynamicznego rozwoju infrastruktury ryzyko to staje się realne: nagła zmiana planu zagospodarowania przestrzennego w okolicy może drastycznie wpłynąć na wartość aktywa, pozostawiając nas z „zamrożoną” gotówką. Nieruchomości charakteryzują się bowiem niską płynnością – ich zamiana na środki płatnicze w sytuacji nagłej potrzeby może trwać miesiącami.

Kolejnym aspektem są wysokie koszty transakcyjne, obejmujące taksy notarialne, podatki oraz prowizje, które sprawiają, że inwestycja musi pracować przez pierwsze lata wyłącznie na pokrycie kosztów jej nabycia.

Siła dźwigni w rękach lokalnego inwestora

Warto jednak pochylić się nad mechanizmem, który w świecie finansów nazywany jest dźwignią finansową. Nieruchomości oferują bowiem unikalne narzędzie, którego rynek kapitałowy rzadko dostarcza klientowi indywidualnemu w tak przystępnej i bezpiecznej formie. Pozwala ono na operowanie kapitałem banku przy stosunkowo niskim zaangażowaniu środków własnych, co w praktyce potrafi zwielokrotnić ostateczne zyski z inwestycji. Obrazowo mówiąc, angażując jedynie kapitał potrzebny na wkład własny, stajemy się właścicielami całego mieszkania, którego pełna wartość pracuje na nasz rachunek. Jeśli cena nieruchomości wzrośnie o kilka procent, nasz realny zysk w stosunku do wyłożonej gotówki jest wielokrotnie wyższy. Skuteczność tej strategii zależy jednak bezpośrednio od kosztu pozyskanego pieniądza. Im niższe jest oprocentowanie kredytu, tym większa część wypracowanego zysku – czy to



Podczas gdy duże banki stosują sztywne algorytmy oceny klienta, bank spółdzielczy opiera swoją działalność na doskonałej znajomości lokalnego rynku.





z czynszu czy ze wzrostu wartości lokalu – pozostaje w portfelu inwestora. W tym procesie kluczową rolę odgrywają lokalne banki spółdzielcze. Ich przewaga nad wielkimi, zbiurokratyzowanymi korporacjami objawia się nie tylko w bardziej elastycznym podejściu do klienta, ale przede wszystkim w oferowaniu atrakcyjnego oprocentowania kredytów hipotecznych. Dzięki doskonałej znajomości regionalnego rynku, banki spółdzielcze potrafią zaproponować warunki finansowania, które czynią „lewarowanie” inwestycji bezpieczniejszym i bardziej przewidywalnym.

Bank spółdzielczy jako partner w budowie majątku

Decydując się na zakup nieruchomości w 2026 roku, inwestorzy coraz częściej dostrzegają przewagę banków spółdzielczych w zakresie finansowania hipotecznego. Podczas gdy duże banki często stosują sztywne algorytmy oceny klienta,

Tradycyjne podejście do nieruchomości jako najbezpieczniejszej formy lokowania kapitału wymaga dziś od nas głębszej weryfikacji.

bank spółdzielczy opiera swoją działalność na doskonałej znajomości lokalnego rynku i relacyjności. Przekłada się to nie tylko na szybkość podejmowania decyzji, ale przede wszystkim na bardzo konkurencyjne warunki cenowe. Atrakcyjne oprocentowanie kredytów celowych na zakup mieszkań czy domów sprawia, że koszt pieniądza pozostaje pod kontrolą, a rentowność najmu staje się znacznie bardziej przewidywalna. Dla klienta oznacza to możliwość sfinansowania zakupu na warunkach, które często są niedostępne w centrach wielkich aglomeracji, co czyni z „lokalnej cegły” wciąż niezwykle opłacalne aktywo.

Gięta jako lekcja płynności

Dla osób, które nie chcą angażować się w fizyczne zarządzanie lokalem – co wiąże się z usuwaniem awarii czy poszukiwaniem najemców – rynek kapitałowy oferuje znacznie wyższy komfort operacyjny. Główną zaletą giełdy jest niemal nieograniczona możliwość dywersyfikacji. Zamiast jednej nieruchomości, możemy posiadać udziały w setkach największych korporacji świata lub bezpieczne obligacje skarbowe, które chronią naszą siłę nabywczą. Inwestowanie na rynku kapitałowym pozwala na natychmiastową reakcję – jeśli potrzebujemy części

Inwestorzy coraz częściej dostrzegają przewagę banków spółdzielczych w zakresie finansowania hipotecznego.

środków, możemy sprzedać tylko ułamek posiadanych aktywów, co w przypadku mieszkania jest fizycznie niemożliwe.

Alternatywą stają się dziś również fundusze typu REIT oraz ETF-y z sektora nieruchomości, które pozwalają czerpać zyski z wynajmu powierzchni komercyjnych na całym świecie bez konieczności dysponowania milionami złotych. Wybór między giełdą a nieruchomościami nie musi być jednak zerojedynkowy. Najrozsądniejszym krokiem w 2026 roku jest budowa portfela hybrydowego: posiadanie płynnych

Kupując mieszkanie na wynajem, stawiamy niemal wszystkie oszczędności na jedną kartę.

rezerw na kontach oszczędnościowych i lokatach w banku spółdzielczym, korzystanie z tarcz podatkowych oraz mądre wspieranie się kredytem hipotecznym przy zakupie fizycznego aktywa. Taka strategia, łącząca bezpieczeństwo lokalnego banku z możliwościami globalnego rynku, stanowi najsolidniejszy fundament pod finansową niezależność. ●

Trzy kroki przed wzięciem KREDYTU INWESTYCYJNEGO



1. Rzetelna analiza rentowności (tzw. Yield)

Zanim złożysz wniosek o finansowanie, oblicz realną stopę zwrotu z najmu. Pamiętaj, aby od przychodów odjąć nie tylko ratę kredytu, ale także czynsz administracyjny (za okresy ewentualnych pustostanów), fundusz remontowy oraz podatki. Bezpieczna inwestycja to taka, w której prognozowany czynsz pokrywa ratę kredytu z co najmniej 20-procentowym zapasem na nieprzewidziane wydatki.



2. Weryfikacja potencjału lokalizacji

Wartość nieruchomości w długim terminie zależy od otoczenia. Sprawdź w urzędzie gminy lub miasta plany zagospodarowania przestrzennego dla bezpośredniego sąsiedztwa. Nowa szkoła, park czy linia tramwajowa podniosą wartość Twojego aktywa, ale planowana droga szybkiego ruchu lub uciążliwy zakład przemysłowy mogą skutecznie utrudnić znalezienie najemców w przyszłości.



3. Rozmowa z doradcą w banku spółdzielczym

Finansowanie inwestycyjne różni się od kredytu na własne cele mieszkaniowe. Udaj się do swojego doradcy w banku spółdzielczym, aby omówić indywidualne warunki. Dzięki znajomości lokalnego rynku, pracownicy BS pomogą Ci dopasować system rat (równe lub malejące) oraz okres kredytowania tak, aby maksymalnie zoptymalizować Twoją płynność finansową i wykorzystać aktualnie najatrakcyjniejsze oferty oprocentowania.



Od tulipanów do algorytmów



Jacek Prześluga

Historia inwestowania na giełdach to w gruncie rzeczy historia ludzkich emocji, innowacji finansowych oraz cyklicznie powtarzających się boomów i załamień. Każda epoka miała swoją „rewolucję inwestycyjną” i swoje bańki spekulacyjne. Wiele z nich zmieniło nie tylko rynki kapitałowe, lecz także losy całych gospodarek.

Za symboliczny początek nowoczesnej spekulacji uznaje się „tulipomanię” w Niderlandach w latach 30. siedemnastego wieku. Ceny cebulek tulipanów osiągały poziomy porównywalne z wartością kamienia w Amsterdamie. Gwałtowne załamanie rynku w 1637 roku uświadomiło inwestorom, że oderwanie wycen od realnej wartości może skończyć się katastrofą. To był schemat, który będzie powracał przez kolejne stulecia.

Ostatnie dekady przyniosły fundamentalną zmianę w sposobie funkcjonowania rynków kapitałowych. Giełda przestała być domeną wyłącznie profesjonalnych inwestorów i dużych instytucji finansowych.

Narodziny rynków kapitałowych

W XVIII i XIX wieku rozwój spółek akcyjnych i kolonialnego handlu stworzył fundamenty pod nowoczesne giełdy. Powstawały instytucje takie jak New York Stock Exchange (1792 r.), które stopniowo stawały się centrami finansowego świata. W XIX wieku hossy związane z koleją czy przemysłem ciężkim przeplatały się z kryzysami, m.in. paniką finansową z 1873 roku, która zapoczątkowała wieloletnią stagnację gospodarczą w Europie i USA. Najbardziej znanym załamaniem rynku był krach na Wall Street w październiku 1929 roku. Gwałtowna wyprzedaż akcji doprowadziła do utraty oszczędności milionów Ame-





rykanów i zapoczątkowała Wielki Kryzys. To był krach, który zmienił dosłownie cały świat.

Upadek giełdy przełożył się bezpośrednio na realną gospodarkę: bankructwa banków, masowe bezrobocie i załamanie handlu międzynarodowego. Od tego momentu rynki kapitałowe zaczęto postrzegać jako kluczowy element stabilności gospodarczej.

Lata powojenne – odbudowa i długie hossy

Po II wojnie światowej nastąpił okres dynamicznego wzrostu gospodarczego. Rynki akcji w USA i Europie rosły wraz z rozwojem przemysłu, konsumpcji i globalnego handlu.

To wtedy ukształtowała się kultura długoterminowego inwestowania, a fundusze emerytalne zaczęły masowo lokować środki na giełdzie, a akcje stały się podstawowym instrumentem budowania kapitału.

19 października 1987 roku indeks Dow Jones stracił ponad 22% w jeden dzień. Do dzisiaj ten dzień nosi miano Czarnego Poniedziałku i jest symbolem pierwszego globalnego krachu w erze skomputeryzowanego handlu. Automatyczne zlecenia sprzedaży przyspieszyły spadki, pokazując, jak technologia może wzmacniać panikę rynkową.

Choć gospodarka światowa szybko się podniosła, wydarzenie to zapoczątkowało debatę o roli algorytmów i zabezpieczeń rynkowych.

Przełom tysiącleci – bańka internetowa

Lata 1998-2000 to czas euforii wokół spółek technologicznych. Firmy bez realnych przychodów osiągały miliardowe wyceny tylko dlatego, że działały w Internecie.

W 2000 roku bańka pękła. Indeks Nasdaq stracił w kolejnych latach niemal 80% wartości. Upadło tysiące firm, ale jednocześnie przetrwały podmioty, które dziś dominują w globalnej gospodarce cyfrowej. Był to klasyczny przykład destrukcji twórczej rynku kapitałowego.

W roku 2008 załamanie rynku nieruchomości w USA oraz instrumentów opartych na kredytach hipotecznych doprowadziło do największego kryzysu od lat 30. XX wieku. Upadek banku Lehman Brothers wywołał panikę na globalnych rynkach. Indeksy giełdowe na całym świecie straciły od 40 do 60% wartości. Kryzys pokazał, jak silnie powiązane są rynki finansowe z systemem bankowym i realną gospodarką.

Polska giełda: od entuzjazmu do dojrzałości

Nowoczesny rynek kapitałowy w Polsce rozpoczął działalność w 1991 roku wraz z powstaniem Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Początkowo notowano zaledwie kilka spółek, a obroty miały symboliczny charakter. Lata 90. przyniosły jednak dynamiczny rozwój i pierwsze spekulacyjne bańki. Jednym z głośniejszych upadków był krach spółki Universal (często przywoływana jako przykład patologii wczesnego kapitalizmu giełdowego), który mocno nadszarpnął zaufanie drobnych inwestorów.

Początek XXI wieku to okres silnych wzrostów, napędzanych prywatyzacjami i napływem kapitału zagranicznego. Indeks WIG20 notował historyczne szczyty w latach 2007 oraz 2011.

Wreszcie, istotnym elementem współczesnych rynków stało się ESG i odpowiedzialne inwestowanie.

Po kryzysie finansowym GPW weszła w długotrwały okres słabszych wyników. Lata 2012-2020 określane są często jako „dekada w dołku”, z ograniczoną liczbą dużych debiutów i odpływem kapitału. Dopiero ostatnie lata przyniosły wyraźne ożywienie, wspierane inflacją, wzrostem stóp procentowych oraz większym zainteresowaniem inwestorów krajowych.

Najwięksi wygrani i uniwersalne lekcje

Historia giełdy pokazuje, że największe fortuny powstawały najczęściej w długich hossach, a nie w krótkoterminowej spekulacji. Inwestorzy, którzy utrzymali pozycje w akcjach w XX wieku, mimo krachów 1929, 1987 czy 2008 roku, osiągnęli

wielokrotne stopy zwrotu. Jednocześnie każda epoka miała swoich przegranych – tych, którzy ulegli euforii na szczytach baniek. Miała też swoich wygranych...

Rynki kapitałowe były bowiem nie tylko miejscem spekulacji, ale przede wszystkim platformą finansowania rozwoju firm, które z czasem stały się filarami światowej gospodarki. Wiele dzisiejszych globalnych gigantów zawdzięcza swój dynamiczny wzrost właśnie giełdzie.

Jednym z najbardziej symbolicznych przykładów jest firma Apple, która po wejściu na giełdę w 1980 roku pozyskała kapitał umożliwiający ekspansję na masowy rynek elektroniki

Wiele dzisiejszych globalnych gigantów zawdzięcza swój dynamiczny wzrost właśnie giełdzie.

użytkowej. Z niewielkiej firmy komputerowej stała się jedną z najbardziej wartościowych spółek świata. Podobną drogę przeszedł Microsoft. Debiut giełdowy w 1986 roku zapewnił środki na rozwój systemów operacyjnych i oprogramowania biurowego, które zdominowały globalny rynek na kolejne dekady.

Amazon z kolei wchodził na giełdę w 1997 roku jako niewielka księgarnia internetowa. Kapitał pozyskany od inwestorów pozwolił mu stopniowo przekształcić się w największą platformę handlu online oraz jednego z liderów usług chmurowych. W sektorze motoryzacyjnym giełda umożliwiła z kolei spektakularny rozwój firmie Tesla, której akcje przez lata rosły w tempie znacznie przewyższającym tradycyjnych producentów samochodów, finansując agresywną ekspansję technologii elektromobilności.

Również w Europie wiele potężnych marek korzystało z rynku kapitałowego jako źródła finansowania – od koncernów przemysłowych po globalne grupy bankowe i energetyczne.

Na gruncie polskim giełda odegrała kluczową rolę w budowie dużych spółek z sektora finansowego, paliwowego czy surowcowego, umożliwiając im pozyskanie kapitału na modernizację i ekspansję po transformacji ustrojowej.

Współczesne trendy inwestycyjne

Ostatnie dekady przyniosły fundamentalną zmianę w sposobie funkcjonowania rynków kapitałowych. Giełda przestała być domeną wyłącznie profesjonalnych inwestorów i dużych instytucji finansowych. Dzięki cyfryzacji, tanim platformom transakcyjnym i łatwemu





dostępowi do informacji, miliony osób na całym świecie zaczęły samodzielnie inwestować.

Jednym z kluczowych trendów jest wzrost znaczenia inwestowania pasywnego. Fundusze indeksowe i ETF-y, odwzorowujące zachowanie całych rynków lub sektorów, przejęły znaczną część kapitału, który wcześniej trafiał do aktywnie zarządzanych funduszy. Dla inwestorów oznacza to niższe koszty i szeroką dywersyfikację, a dla rynków – coraz większy wpływ przepływów automatycznych na wyceny akcji. Drugim ważnym zjawiskiem jest technologizacja handlu. Algorytmy wysokich częstotliwości (HFT) odpowiadają dziś za znaczną część obrotu na największych giełdach świata. Decyzje inwestycyjne zapadają w milisekundach, co zwiększa płynność rynku, ale też potrafi gwałtownie wzmacniać ruchy cenowe w momentach paniki.

Równolegle obserwujemy demokratyzację inwestowania – rozwój aplikacji mobilnych i niskich prowizji przyciągnął młodsze pokolenia. Fala spekulacji z lat 2020-

gę wpływ spółek na środowisko, społeczeństwo i jakość zarządzania. Choć nie brakuje sporów o realną skuteczność tego podejścia, jego wpływ na strukturę portfeli inwestycyjnych jest już wyraźny.

Wszystkie te trendy sprawiają, że współczesna giełda jest szybsza, bardziej globalna i silniej powiązana z technologią niż kiedykolwiek wcześniej – ale jednocześnie nadal podlega tym samym cyklom emocji i koniunktury, które kształtowały ją od stuleci.

Giełda jako barometr gospodarki

Rynki kapitałowe od wieków pełnią rolę barometru nastrojów gospodarczych. Hossy sprzyjają inwestycjom i rozwojowi firm, bessy często ujawniają strukturalne słabości systemu finansowego.

Od tulipanów po akcje technologicznych gigantów mechanizmy pozostają zaskakująco podobne: entuzjazm, nadmierne wyceny, korekta i powrót do fundamentów.

Dla współczesnych inwestorów – również tych działających w sektorze bankowym – historia giełdy jest nie tylko opowieścią o spektakularnych zyskach i upadkach, ale przede wszystkim lekcją pokory wobec cykliczności rynków i znaczenia długoterminowego myślenia. ●

Ceny cebulek tulipanów osiągały w latach 30. XVII wieku poziomy porównywalne z wartością kamienic w Amsterdamie.

2021, napędzana mediami społecznościowymi, pokazała nową siłę inwestorów indywidualnych zdolnych do chwilowego wpływania na notowania nawet dużych spółek.

Coraz większą rolę odgrywa także inwestowanie tematyczne – skupione wokół megatrendów takich jak sztuczna inteligencja, zielona energia, biotechnologia czy cyberbezpieczeństwo. Kapitał płynie tam, gdzie rynek widzi przyszły wzrost gospodarczy. Wreszcie, istotnym elementem współczesnych rynków stało się ESG i odpowiedzialne inwestowanie. Coraz więcej instytucji bierze pod uwa-



DUET,

który zbudował globalne imperium



Rafał Łopka
SGB-Bank

Historia współczesnego inwestowania nie byłaby kompletna bez postaci Warrena Buffetta oraz jego wieloletniego partnera biznesowego Charliego Mungera. To właśnie oni przez kilkadziesiąt lat wspólnie budowali potęgę konglomeratu Berkshire Hathaway, tworząc wzorzec długoterminowego, cierpliwego i opartego na fundamentach inwestowania.

Dla pracowników sektora finansowego ich historia to nie tylko opowieść o spektakularnych zyskach, ale przede wszystkim lekcja konsekwencji, dyscypliny oraz myślenia w perspektywie dekad – wartości niezwykle bliskich filozofii bankowości spółdzielczej.

Od roznosiciela gazet do „Wyroczni z Omaha”

Warren Buffett urodził się w 1930 roku w Omaha w stanie Nebraska. Już jako dziecko wykazywał niezwykły talent do przedsiębiorczości – sprzedawał gumy do żucia, roznosił gazety i inwestował pierwsze zarobione dolary.

Historia Berkshire Hathaway to lekcja konsekwencji, dyscypliny oraz myślenia w perspektywie dekad – wartości niezwykle bliskich filozofii bankowości spółdzielczej.

W wieku 11 lat kupił swoje pierwsze akcje, a jako nastolatek zarabiał więcej niż wielu dorosłych. Kluczowym momentem w jego rozwoju była nauka u legendarnego inwestora Benjamina Grahama, twórcy analizy wartościowej. To od niego Buffett przejął zasadę kupowania firm „z marginesem bezpieczeństwa” – taniej niż wynika to z ich realnej wartości.

Z czasem Buffett, do którego szybko przyłgnęła ukuta przez giełdowych inwestorów opinia „Wyroczni z Omaha”, przejął podupadającą spółkę tekstylną Berkshire



Hathaway i przekształcił ją w wehikuł inwestycyjny, który zaczął skupować udziały w stabilnych, dobrze zarządzanych firmach. Tak narodziło się imperium, którego wartość dziś liczona jest w setkach miliardów dolarów.

Globalny gigant

Berkshire Hathaway to obecnie jedna z największych spółek giełdowych na świecie. Do głównych obszarów działalności prowadzonej przez jej spółki zależne należą ubezpieczenia reasekuracja, towarowy transport kolejowy, energetyka oraz różnego rodzaju przemysł wytwórczy i handel detaliczny.

Według rankingu Global 2000 opublikowanego przez Forbesa w 2022 roku, Berkshire Hathaway było 12. pod względem wielkości przychodów (276,1 mld USD) spółką publiczną na świecie, 3. pod względem zysku netto (89,8 mld USD), a 7. pod względem kapitalizacji rynkowej (741,5 mld USD). W 2021 roku przedsiębiorstwo, wraz ze spółkami zależnymi, zatrudniało 372.000 osób. Zarządzany przez Buffeta Berkshire Hathaway kontroluje duże pakiety akcji spółek giełdowych, m.in. Apple, American Express i Coca-Coli.

W wieku 11 lat kupił swoje pierwsze akcje, a jako nastolatek zarabiał więcej niż wielu dorosłych.

Choć Buffett stał się twarzą sukcesu, to kluczową rolę w ukształtowaniu strategii Berkshire Hathaway odegrał Charlie Munger – jego serdeczny przyjaciel. Poznali się pod koniec lat 50., a ich współpraca szybko





Długoterminowe relacje są ważniejsze niż szybki zysk, solidne fundamenty zawsze wygrywają z modą i spekulacją.



przerodziła się w jedno z najtrwalszych partnerstw biznesowych w historii finansów.

Munger przekonał Buffetta, by odejść od kupowania wyłącznie bardzo tanich, przeciętnych firm i skupić się na świetnych przedsiębiorstwach w rozsądnej cenie. Dzięki temu Berkshire zaczęło inwestować w marki o silnej pozycji rynkowej, trwałej przewadze konkurencyjnej i stabilnych przepływach pieniężnych.

To Munger wprowadził do strategii Buffetta szersze spojrzenie na biznes – uwzględniające psychologię, zarządzanie i jakość przywództwa. Jego słynna maksyma brzmiała: „O wiele lepiej kupić wspaniałą firmę po uczciwej cenie niż przeciętną po świetnej.”

Imperium budowane bez pośpiechu

Berkshire Hathaway nie rosło dzięki modnym trendom czy agresywnej spekulacji. Fundamentem była cierpliwość i koncentracja na realnym biznesie. W portfolio spółki znalazły się udziały w firmach ubezpieczeniowych, kolejowych, energetycznych, przemysłowych oraz konsumenckich. Buffett i Munger wykorzystywali zwłaszcza sektor ubezpieczeń jako źródło taniego kapitału na kolejne inwestycje – to model wyjątkowo stabilny w długim okresie czasu

Buffett przez dekady unikał inwestowania w branże, których nie rozumiał – w tym długo w technologii. Dopiero po latach Berkshire zainwestowało w firmy technologiczne, gdy ich modele biznesowe stały się bardziej przewidywalne. Ta ostrożność doskonale pokazuje ich podejście do ryzyka: nie chodziło o szybkie zyski, lecz o trwałą wartość.

Munger przekonał Buffetta, by odejść od kupowania wyłącznie bardzo tanich, przeciętnych firm i skupić się na świetnych przedsiębiorstwach w rozsądnej cenie.

Co ciekawe, Warren Buffet przez wiele lat mieszkał w tym samym, bardzo skromnym domu w Omaha, kupionym w 1958 roku za 31.500 dolarów. Codziennie przez 5-6 godzin czyta raporty finansowe, portale i gazety. Słynie z zamiłowania do prostego jedzenia – hamburgerów, frytek i coli. Organizowane przez niego coroczne walne zgromadzenia Berkshire Hathaway stały się wydarzeniem nazywanym „Woodstockiem kapitalizmu”, gromadzącym dziesiątki tysięcy inwestorów z całego świata.

Warren Buffet w sierpniu 2026 roku skończy 95 lat. Jego osobisty majątek wycenienia się na 146 miliardów dolarów.

Lekcje dla inwestorów

Historia Buffetta i Mungera niesie wiele uniwersalnych wniosków, szczególnie cennych dla pracowników instytucji finansowych: długoterminowe relacje są ważniejsze niż szybki zysk, solidne fundamenty zawsze wygrywają z modą i spekulacją, zaufanie i reputacja budują wartość przez dekady, a cierpliwość jest kluczowym aktywem finansowym.

Zaufanie i reputacja budują wartość przez dekady, a cierpliwość jest kluczowym aktywem finansowym.

Buffett często powtarzał, że rynek jest mechanizmem przenoszenia pieniędzy od niecierpliwych do cierpliwych. To podejście jest bliskie filozofii bankowości spółdzielczej, która od lat stawia na stabilność, rozwój lokalnych społeczności i długofalowe partnerstwo z klientami.

Warren Buffett i Charlie Munger nie tylko zbudowali jedno z największych imperiów inwestycyjnych świata, ale także stworzyli model myślenia o biznesie oparty na uczciwości, prostocie i zdrowym rozsądku. Ich historia pokazuje, że sukces finansowy nie musi oznaczać agresji, ryzyka na granicy hazardu czy ciągłego pośpiechu. Czasem wystarczy konsekwentnie robić „nudne rzeczy” – analizować, inwestować rozsądnie i pozwalać kapitałowi pracować.

Dla współczesnych finansistów to jedna z najcenniejszych lekcji o historii rynku. ●



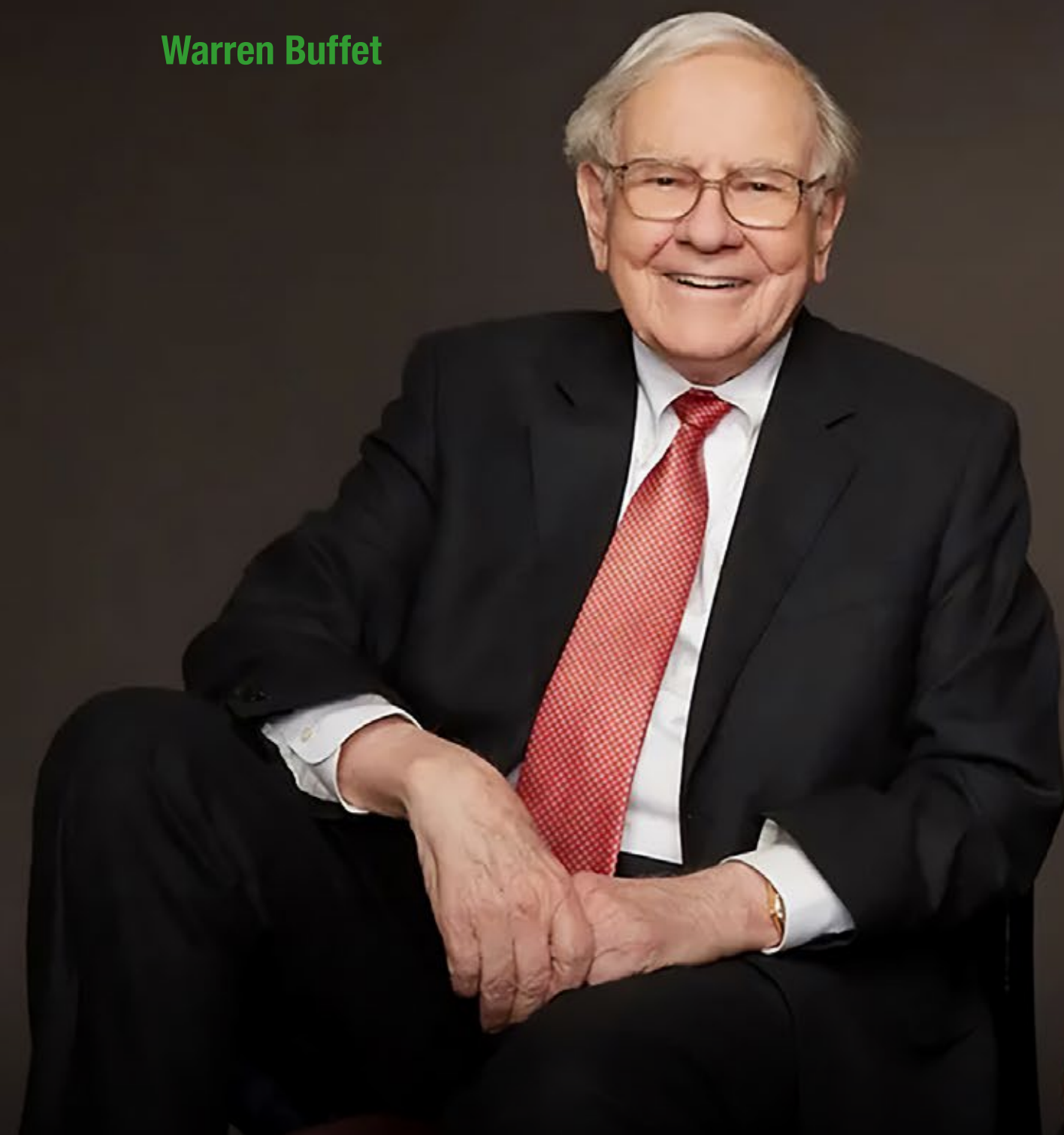


Cierpliwość, rozsądek i wartości.

Lekcje cesarzy inwestowania

Jeśli jesteś wśród 1% najszczęśliwszych ludzi na świecie, jesteś winien reszcie ludzkości, by myśleć o pozostałych 99%.

Warren Buffet



Świetny biznes w przeciętnej cenie jest lepszy od przeciętnego biznesu w super cenie.

Charles Munger



Najlepszy moment na inwestowanie był wczoraj. Drugi najlepszy jest dziś.

Cena jest tym, co płacisz. Wartość jest tym, co otrzymujesz.

Dopiero podczas odpływu okazuje się, kto pływał nago.

Drżnij, gdy inni są zachłanni. Bądź zachłanny, gdy inni drżą.

Najlepszym przedziałem czasowym trzymania akcji jest wieczność.

Nigdy nie próbuję zarabiać na giełdzie. Kupuję z założeniem, że następnego dnia mogą zamknąć giełdę i nie otworzą jej przez pięć lat.

Historia uczy, że ludzie nie wyciągają z niej wniosków.

Czasami jest tak, że na nic zda się wielki talent, nie pomoże wielki wysiłek, po prostu potrzeba czasu. Nie stworzy się potomka w miesiąc, zapładniając dziewięć kobiet

Ryzykujesz wtedy, gdy po prostu nie wiesz, co robisz.

Lubię kupować towar, który ma wysoką wewnętrzną wartość, po obniżonej cenie. I nieważne, czy mówimy tu o akcjach, czy o jakimś innym dobru, ta zasada jest tak samo zdrowa w obu przypadkach.

Powinieneś przebywać z ludźmi lepszymi od siebie. Dobieraj współpracowników, których zachowanie jest lepsze niż twoje, a będziesz zmierzał w tym samym kierunku.

Inwestowanie jest proste, jeśli trzymasz się zdrowego rozsądku i nie gonisz za trendami.

Zasada nr 1: Nigdy nie trać pieniędzy. Zasada nr 2: Zawsze pamiętaj o zasadzie nr 1.

Zarabiasz pieniądze na czekaniu.

Nie miej w sobie dużo zazdrości, nie miej w sobie dużo urazy, nie żyj ponad stan i swoje przychody, pozostawaj pogodny pomimo kłopotów, zadawaj się z niezawodnymi ludźmi i rób to, co masz robić. Te proste zasady działają dobrze, jeśli chcesz uczynić swoje życie lepszym.

Odkładanie uczenia się na później jest jak odkładanie seksu na starość.

Wydawaj mniej niż zarabiasz. Inwestuj rozsądnie. Unikaj toksycznych ludzi i toksycznych zajęć. Staraj się uczyć przez całe życie. Odkładaj nagrody na później.

W całym moim życiu nie spotkałem mądrych ludzi, którzy nie czytają dużo. Żadnego, który czyta zero.

Jeśli szukasz mądrości, spędzisz dużo czasu siedząc na tyłku i czytając.

Inwestor powinien nieustannie się uczyć, czytać i korzystać z różnych modeli mentalnych, aby zrozumieć rzeczywistość lepiej niż inni.

Ludzie starają się być mądrzy – ja staram się przede wszystkim nie być idiotą. To trudniejsze niż większość myśli.

Nie sprzedawaj niczego, czego sam byś nie kupił. Nie pracuj dla nikogo, kogo nie szanujesz i nie podziwiasz.

Świat jest pełen niemądrych hazardzistów i oni się nigdy nie sprawdzają jako cierpliwi inwestorzy.

Akcje powinny być kupowane z myślą o utrzymaniu ich przez lata, nie dni.





POKAŻ SIĘ

TAM, GDZIE BANKI SPÓŁDZIELCZE
SZUKAJĄ ROZWIĄZAŃ



Ponad 10 000 profesjonalistów



174 banki

Jeden e-magazyn

BANK SPÓŁDZIELCZY

Twoje miejsce

Twój target

Twoja reklama

SPRAWDŹ TO!



Reklama: **Monika Zarębska** +48 **608 339 937**



Inwestycja w spokój



Marek Loos
CEO Media4Business

Dlaczego odkładanie pieniędzy ma sens nawet w niepewnych czasach? I pomagają w tym lokalne banki. W tym roku kończę 60 lat. Sporo życia za mną, ale wciąż mam na nie ten sam apetyt, jak wówczas, gdy byłem młody. Wciąż realizuję swoje pasje związane z podróżowaniem. Nie wiem czy sam byłbym w stanie oszczędzać. Pewnie NIE. „Po co oszczędzać, skoro jutro mogę umrzeć?”, „A co, jeśli znowu przyjdzie inflacja i nic z moich oszczędności” – te pytania, jak bumerang wracają w rozmowach o finansach. Zwłaszcza dziś, gdy świat wydaje się mniej stabilny niż kiedykolwiek. A jednak ekonomiści są w tej kwestii zaskakująco zgodni: oszczędzanie nie jest aktem naiwnej wiary w przyszłość, lecz rozsądnym sposobem na zwiększanie własnego bezpieczeństwa – tu i teraz.

Jak zauważa prof. Robert Shiller, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii, „oszczędzanie to forma ubezpieczenia się przed nieprzewidywalnością życia”. I właśnie w tym zdaniu kryje się sedno sprawy – szczególnie z perspektywy klientów banków spółdzielczych. Banki od ponad 170 lat dbają o stabilność finansową lokalnych społeczności.

Wolność, nie ograniczenia

Wbrew obiegowym opiniom, oszczędzanie nie polega na rezygnowaniu z życia. Nie chodzi o zaciskanie pasa do ostatniej dziurki, ale o świadome decyzje finansowe. Regularne odkładanie nawet niewielkich kwot daje coś znacznie cen-

Oszczędzanie to forma ubezpieczenia się przed nieprzewidywalnością życia” - prof. Robert Shiller.

niejszego niż chwilowa konsumpcja – daje wybór. Mi nie jest potrzebna kolejna marynarka czy para butów. Staram się stosować zasadę „Mniej, znaczy więcej”. Posiadanie oszczędności oznacza możliwość spokojnej zmiany pracy, poradze-

nia sobie z nagłym wydatkiem czy wsparcia bliskich. „Pieniądze nie dają szczęścia, ale ich brak niemal zawsze daje stres” – podkreśla amerykański ekonomista Paul Krugman. Ja zaoszczędzone środki wykorzystuję na podróżowanie.

Dla wielu klientów banków lokalnych oszczędzanie zaczyna się właśnie tam – blisko domu, w instytucji, którą się zna i której się ufa. Bank spółdzielczy, działający w tej samej gminie czy powiecie, nie jest anonimową korporacją, lecz partnerem pomagającym wypracować dobre, długofalowe nawyki finansowe.

Nawyki finansowe działają jak automatyzm

Charles Duhigg w książce „Siła nawyku” opisuje mechanizm pętli nawyku: bodziec – rutyna – nagroda. Ten schemat doskonale sprawdza się także w finansach. Stałe zlecenie na ▶





konto oszczędnościowe, uruchamiane zaraz po wpływie pensji, staje się rutyną, która nie wymaga codziennego wysiłku ani silnej woli.

Duhigg przytacza przykład osób, które zaczynały od odkładania symbolicznych

Staram się stosować zasadę: „Mniej znaczy więcej”.

kwot. Kluczowe nie było to, ile oszczędzały, lecz fakt, że robiły to regularnie. Z czasem nawyk rósł razem z ich dochodami. Podobnie jest dziś z klientami banków spółdzielczych, którzy – korzystając z produktów oszczędnościowych – lokat, kont czy IKE – budują finansową odporność krok po kroku. Robię dokładnie to samo.

Małe kwoty, duży efekt w długim czasie

Wyobraźmy sobie prosty przykład. Odkładanie 300 zł miesięcznie to dla wielu gospodarstw domowych kwota możliwa do wygospodarowania bez rewolucji w budżecie. W skali roku to 3 600 zł. W ciągu 30 lat – 108 tysięcy złotych.

Jeśli jednak te środki są regularnie odkładane i pracują – choćby przy umiarkowanej, 4% rocznej stopie zwrotu – po 30 latach zgromadzona kwota może przekroczyć 200 tysięcy złotych. To realna poduszka bezpieczeństwa, która pozwala spokojniej patrzeć w przyszłość. Wracając do mnie. Jeszcze niedawno z żoną mieliśmy... po 30 lat, dziś mamy - jak napisałem na początku - dwa razy tyle... i oszczędności, które zgromadziliśmy dzięki determinacji mojej żony. 30 lat temu było ciężko, ale mogliśmy sobie pozwolić na oszczędzanie.

Jak trafnie ujął John Maynard Keynes: „Najlepszy moment na oszczędzanie jest wtedy, gdy możesz sobie na to pozwolić – bo przyjdzie czas, gdy nie będziesz miał wyboru”.

A jeśli jutra nie będzie?

Argument „po co oszczędzać, skoro jutro mogę umrzeć” brzmi prowokacyjnie, ale warto spojrzeć na tę sprawę inaczej. Oszczędzanie nie jest zaprzeczeniem cieszenia się życiem. Jest wyrazem troski o siebie, o rodzinę, o własną niezależność.

Niepewność geopolityczna, inflacja czy kryzysy nie są powodem, by rezygnować z oszczędzania. Wręcz przeciwnie – to właśnie one pokazują, jak ważna jest finansowa poduszka bezpieczeństwa. Oszczędności nie rozwiązują wszystkich problemów, ale dają czas, spokój i możliwość reagowania.

Edukacja ekonomiczna, w którą od lat angażują się banki spółdzielcze, zaczyna się od prostego przekazu: oszczędzanie to nie luksus, lecz podstawowa umiejętność. A dobre

Oszczędzanie to nie wyrzeczenie. To inwestycja w spokój, stabilność i lokalną przyszłość.

nawyki finansowe – podobnie jak zdrowotne – procentują przez całe życie.

Bo oszczędzanie to nie wyrzeczenie. To inwestycja w spokój, stabilność i lokalną przyszłość. ●

Autor prowadzi wydawnictwo. Jest pasjonatem podróży i nowych technologii. Miesiąc temu wrócił z USA, w październiku 2025 roku zwiedzał Indonezję. Pieniądze na wyjazdy wzięł z dochodu pasywnego.





OPTYMISTA z parasolem



dr hab. Piotr Michoń

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Autor bloga: ekonomiaszczescia.pl

Kto więcej oszczędza optymiści czy pesymiści? Gdyby świat działał według prostych zasad, odpowiedź na to pytanie brzmiałaby: „oczywiście, że...”, no właśnie – kto? Optymiści, bo wierzą w swoje możliwości? A może pesymiści, bo boją się przyszłości? Niestety (albo na szczęście), ludzkie finanse nie są tak przewidywalne jak matematyka.

Bardziej przypominają pogodę: niby mamy prognozy, ale i tak warto mieć parasol. I właśnie dlatego naukowcy od lat próbują ustalić, jak nasze nastawienie do przyszłości wpływa na to, czy odkładamy pieniądze, czy raczej wydajemy je z rozmachem.

Dlaczego w ogóle oszczędzamy?

Oszczędzanie to nasza osobista poduszka bezpieczeństwa – amortyzator na wypadek, gdyby życie postanowiło zrobić nam psikusa. Chroni przed nagłymi wydatkami, daje poczucie kontroli i pozwala planować przyszłość. Badania pokazują, że ludzie oszczędzają, by radzić sobie z niepewnością, zabezpieczyć się przed niespodziewanymi kosztami i realizować długoterminowe cele.

Ale choć psychologowie zbadali już wpływ stresu, samokontroli, norm społecznych czy nawet dziecięcych doświadczeń na oszczędzanie, jeden czynnik wciąż pozostaje niedoceniony: optymizm, czyli skłonność do oczekiwania, że przyszłość będzie raczej dobra niż zła.

Optymizm: finansowy superbohater czy niebezpieczny lekkoduch?

Psychologiczne modele samoregulacji sugerują, że pozytywne oczekiwania wobec przyszłości mogą pomagać w osiągnięciu celów. Optymiści:

- częściej wyznaczają sobie ambitne plany,
- wierzą, że potrafią je zrealizować,
- nie poddają się po pierwszym potknięciu,
- silniej kontrolują siebie.

W teorii brzmi to jak idealny przepis na skuteczne oszczędzanie. Jeśli ktoś wierzy, że da radę odłożyć pieniądze, to prawdopodobnie rzeczywiście to zrobi. Jednak optymizm ma też drugą stronę. Ekonomiści zauważają, że jeśli ktoś spodziewa się świetlanej przyszłości – stabilnej pracy, rosnących zarobków, udanych inwestycji – to może uznać, że oszczędzanie nie jest aż tak pilne. Skoro przyszłość będzie dobra, to po co się zabezpieczać?

Pesymiści: finansowi realiści czy prorocy katastrofy?

Pesymiści mają opinię ludzi, którzy spodziewają się najgorszego. Ale w finansach to może być... zaletą. Badania pokazują, że osoby przewidujące trudności częściej oszczędzają „na wszelki wypadek”. Nie dlatego, że lubią mieć pieniądze na koncie – ale dlatego, że boją się, co się stanie, jeśli ich tam nie będzie.

Przy tym samym poziomie dochodu optymista (z wyjątkiem tych skrajnych) odkłada zwykle więcej niż pesymista.

W jednym z eksperymentów wywołanie pesymizmu (np. poprzez przypomnienie o własnych słabościach) zwiększało skłonność do oszczędzania. Innymi słowy: im bardziej ktoś obawiał się przyszłości, tym chętniej odkładał pieniądze.

Można więc powiedzieć, że pesymiści oszczędzają, bo boją się przyszłości, a optymiści – bo wierzą w siebie. Tyle że obie te siły mogą działać jednocześnie... i w przeciwnych kierunkach.





Optymizm jako miecz obosieczny

Optymizm może:

- zwiększać oszczędzanie, jeśli dotyczy własnych możliwości („dam radę odłożyć, jestem konsekwentny, potrafię planować”),
- zmniejszać oszczędzanie, jeśli dotyczy przyszłości jako takiej („wszystko będzie dobrze, więc nie muszę się zabezpieczać”).

To trochę jak posiadanie dwóch doradców finansowych w głowie. Który z nich wygra? To zależy.

Dochód zmienia wszystko

Optymizm nie działa tak samo u wszystkich. Kluczową rolę odgrywa... dochód. W artykule z 2025 r. opublikowanym w czasopiśmie *Journal of Personality and Social Psychology* naukowcy przeanalizowali dane z ośmiu szeroko zakrojonych badań przeprowadzonych w wielu krajach, wśród osób o różnym poziomie dochodów i z uwzględnieniem różnych modeli badawczych. Łącznie wszystkimi badaniami objęto ponad 143 tysiące osób. Co się okazało? We wszystkich zbiorach danych wyższy optymizm konsekwentnie wiązał się z większymi oszczędnościami i bogactwem. Mało tego. W badaniach podłużnych – jeżeli ktoś lubi trudne słowa, żeby robić wrażenie na innych, to „longitudinalnych” (czyli takich, w których te same osoby były badane w określonych odstępach czasu) – wykazano, że zmiany w poziomie optymizmu łączyły się ze zmianami poziomu oszczędności.

Oszczędzanie to nasza osobista poduszka bezpieczeństwa – amortyzator na wypadek, gdyby życie postanowiło zrobić nam psikusa.

Ciekawsze było jednak coś innego. Związek między optymizmem, a oszczędzaniem był znacznie silniejszy wśród osób o niższych dochodach. Jak to wytłumaczyć? To dość intuicyjne: gdy zarabiamy dużo oszczędzanie często dzieje się przy okazji, automatycznie. Mamy więcej pieniędzy więc odkładamy nadwyżki, spłacamy kredyty, kupujemy obligacje. Mówiąc wprost: u zarabiających dużo optymizm nie wpływa na oszczędzanie, bo to dzieje się samo. U osób o niższych dochodach jest inaczej; oszczędzanie wymaga wysiłku, planowania i rezygnacji z bieżących potrzeb; bariery psychologiczne i instytucjonalne są większe. W tym przypadku optymizm może okazać się kluczowym źródłem motywacji do oszczędzania. To w tej grupie może on działać, jak finansowy dopalacz: pomaga wierzyć, że warto próbować, nawet jeśli sytuacja jest trudna.

Czy zatem da się powiedzieć kto, optymistą czy pesymistą, będzie oszczędzał więcej?

Niestety, odpowiedź należy do tych najmniej lubianych przez praktyków, i brzmi ona: „to zależy”. Owszem, optymizm działa jak przyprawa: w małych ilościach dodaje smaku, w dużych może zepsuć potrawę. Pesymizm też może być użyteczny, ale tylko wtedy, gdy nie paraliżuje.

Najważniejsze jest to, czego dokładnie dotyczą te postawy. Optymistą, który wierzy w swoją zdolność do oszczędzania odkłada więcej. Optymistą, który wierzy że przyszłość będzie dobra niezależnie od jego działań – odkłada mniej. Podobna dychotomia jest wśród pesymistów: gdy spodziewają się trudności odkładają więcej, ale gdy w swej wyobraźni za rogiem widzą absolutną katastrofę, mogą nie odkładać wcale, „bo i po co, przecież to i tak nie będzie miało żadnego znaczenia”.

Chociaż wspomniane wcześniej badanie pokazało, że optymizm pozytywnie wpływa na skłonność do oszczędzania, to należy w tym miejscu poczynić pewne – raczej pesymistyczne – zastrzeżenia. Tak, optymizm może sprzyjać oszczędzaniu, ale nie zawsze tak się dzieje.

- Optymizm zawodzi, gdy jest zbyt duży. Nadmierny, taki optymizm XXL, sprzyja nierealistycznym oczekiwaniom jednostki, co nie tylko sprzyja mniejszej skłonności do oszczędzania, ale też zachęca do pożyczania pieniędzy na poczet przyszłych wielkich, a jakże, dochodów.
- Obserwowana u wielu optymistów nadmierna pewność siebie sprawia, że

przeceniają oni swoją wiedzę i umiejętności, w tym także te dotyczące zdolności oceny ryzyka.

- Pułapka zapamiętanego – to kolejny mechanizm poznawczy widoczny u wielu optymistów. Optymiści mają to do siebie, że częściej pamiętają to, co dobre, a rzadziej to co złe, przez co, mówiąc wprost, rzadziej uczą się na błędach.
- Unikanie informacji albo inaczej wybieranie tylko tych informacji, które potwierdzają to, w co dana osoba chce wierzyć. Efekt, łatwy do przewidzenia, jest taki, że optymiści często mają nierealistyczny obraz tego, co się może stać.

Paradoksalnie, a może wcale nie, mimo tych wszystkich zastrzeżeń optymiści oszczędzają i inwestują więcej. Przy tym samym poziomie dochodu optymistą (z wyjątkiem tych skrajnych) odkłada zwykle więcej niż pesymista. A przy tym optymiści ciężiej pracują, więcej



Pesymiści mają opinię ludzi, którzy spodziewają się najgorszego. Ale w finansach to może być... zaletą.

zarabiają, później przechodzą na emeryturę i są silniej zorientowani na przyszłość. To proste: będąc optymistą przewiduję długie życie więc mam powody ku temu, by oszczędzać. Tymczasem (nadmierny) pesymizm wiąże się z niechęcią do inwestowania i niższą akumulacją kapitału. ●



Oszczędności pracują na kredyty



Robert Azembski

Naukę oszczędzania wśród klientów warto zacząć od edukacji i zachęty do systematycznego gromadzenia pieniędzy na przyszłość. Jeśli zrobi się to skutecznie, bank spółdzielczy pozyska stabilne i dochodowe środki, które mogą równoważyć budowane portfele kredytów mieszkaniowych.

Indywidualne Konto Emerytalne (IKE) ma tę podstawową zaletę, że pozwala uniknąć podatku od zysków kapitałowych, czyli tzw. podatku Belki. Co do zasady konta IKE są też lepiej oprocentowane niż inne środki lokowane w bankach. Oczywiście zwolnienie z „Belki” jest warunkowe i ma na celu wspieranie oszczędzania długoterminowego. Warunkiem skorzystania z niego jest oszczędzanie aż do osiągnięcia przez klienta wieku 60 lat. Wpłaty na rachunek IKE mogą być różnej wysokości i dokonywane w dowolnych, ale uzgodnionych z bankiem terminach. Limit wpłat na konto IKE w bieżącym roku wynosi ponad 28 tys. złotych. Z kolei IKZE to skrót od Indywidualnego Konta Zabezpieczenia Emerytalnego.

Wśród prezesów banków panuje świadomość, że dostęp do długoterminowych źródeł finansowania stanowi wartość trudną do przecenienia, szczególnie w obecnych, niestabilnych czasach.

Jest to inna, dobrowolna forma oszczędzania na emeryturę, przynosząca korzyści podatkowe. Wpłaty na IKZE (do rocznego limitu, ok. 11 tys. zł w 2026 r.) można odliczyć od podstawy opodatkowania PIT, co obniża podatek dochodowy nawet o kilkaset złotych rocznie. „Nawet”, ponieważ wysokość tego pomniejszenia podatkowego jest uzależniona od stawki podatkowej, według której rozlicza się klient. Środki są także zwolnione z podatku Belki, a wypłata dokonywana po 65. roku życia (warunkiem jest minimum pięć lat oszczędzania) podlega jedynie 10% podatkowi zryczałtowanemu.

Banki spółdzielcze oferujące IKE i IKZE mogą wykorzystać te produkty do przyciągnięcia nowych klientów. Na czym jednak będą zarabiać? Na przykład na opłatach za prowadzenie rachunku, prowizjach czy działaniach promocyjnych, których celem jest zwiększenie lojalności klientów.

Kolejną istotną korzyścią dla banku jest edukacyjny charakter produktów oszczędnościowych — pomagają one kształtować nawyk oszczędzania, także wśród młodszych klientów. Jednocześnie umożliwiają bankowi pozyskanie stabilnych środków na finansowanie długoterminowych kredytów.

Stabilne pasywa a kredyty

Wspomniane pasywa, pozyskane w postaci systematycznie zasilanych kont IKE czy IKZE, można „zamienić” na długoterminowe finansowanie klientów. Warto przy tym zauważyć, że banki spółdzielcze promują swoje kredyty mieszkaniowe, korzystając m.in. z mediów społecznościowych.



Adam Nowakowski

prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Dzierżoniowie

Zachęcam do korzystania z IKE

W Banku Spółdzielczym w Dzierżoniowie posiadamy szeroką gamę produktów – rachunków i kredytów, ale również inwestycji w przyszłość. Dzięki IKE klienci mają możliwość gromadzenia środków w ramach tzw. III Filaru z gwarancją zachowania kapitału, co jest odmienne od funduszy inwestycyjnych oraz tych z oprocentowaniem środków zwolnionych z obciążenia 10% podatkiem od zysków kapitałowych, czyli tzw. podatkiem Belki. Pomimo, iż dla wielu z nas emerytura to bardzo odległa wizja, to zawsze jest dobry moment na założenie IKE. Regularne wpłaty na przestrzeni lat są w stanie zapewnić nam dodatkowe środki po osiągnięciu wieku emerytalnego, co znacząco wpłynie na naszą płynność finansową po ustaniu stosunku pracy. Indywidualne Konto Emerytalne to bezpieczna, pewna i wygodna forma oszczędzania, która zapewnia elastyczność wpłat i może zapewnić spokojniejsze życie na emeryturze. Zachęcam do korzystania z IKE w Bankach Spółdzielczych SGB.





Posłużmy się kilkoma przykładami. Bank Spółdzielczy w Lipsku reklamuje (w wybranych kanałach) kredyt mieszkaniowy na budowę, remont lub zakup domu czy mieszkania pod chwytliwym hasłem: „Zadbaj o swoje miejsce do życia”. Produkt ma maksymalny okres kredytowania do 30 lat, a finansowanie może sięgnąć 80% kosztów inwestycji. Bank podkreśla indywidualne podejście do klienta, szybką decyzję kredytową oraz proste procedury.

Z kolei Bank Spółdzielczy w Kościerzynie oferuje pożyczkę hipoteczną „na co tylko chcesz”. Jak czytamy: „Marzysz np. o remoncie, wakacjach, domu za granicą, nowym samochodzie, a może motocyklu? Wystarczy, że odwiedzisz jedną z naszych placówek, a doradca zaproponuje ofertę „szytą na miarę” Twoich możliwości. Nie obawiaj się skomplikowanych procedur – tam, gdzie to możliwe, maksymalnie je uprościliśmy”.

Natomiast Bank Rumia Spółdzielczy oferuje kredyty mieszkaniowe pod równie atrakcyjnym hasłem: „Kredyt mieszkaniowy – szczęście to być u siebie”.

Takich przykładów jest wiele. Wśród prezesów banków panuje świadomość, że dostęp do długoterminowych źródeł finansowania stanowi wartość trudną do przecenienia, szczególnie w obecnych, niestabilnych czasach. ●



Alicja Huczyńska

prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Koronowie

Dbamy o edukowanie klientów wspierając ich świadome decyzje

Z perspektywy instytucji finansowej IKE to rozwiązanie, które łączy prostotę z realną przewagą podatkową. Najważniejszą korzyścią jest zwolnienie z podatku od zysków kapitałowych, pod warunkiem spełnienia kryteriów wypłaty wynikających z przepisów. W długim horyzoncie czasowym efekt procentu składanego, w połączeniu z brakiem opodatkowania, może istotnie zwiększyć wartość zgromadzonych środków. Warto przy tym podkreślić, że IKE to dodatkowo środki w pełni prywatne i dziedziczone. Oszczędzający ma możliwość wskazania osoby uprawnionej, co upraszcza proces przekazania kapitału i wzmacnia poczucie bezpieczeństwa finansowego rodziny. Ponadto rozwiązanie to charakteryzuje się elastycznością – brak jest obowiązku regularnych wpłat, a wysokość oszczędności można dostosować do aktualnej sytuacji finansowej. Jako bank postrzegamy IKE nie tylko jako produkt finansowy, lecz jako element odpowiedzialnego planowania przyszłości. Naszą rolą jest edukacja i wsparcie klientów w podejmowaniu świadomych decyzji – pokazanie realnych korzyści podatkowych, symulacja potencjalnych efektów oraz dopasowanie rozwiązania do indywidualnych potrzeb i horyzontu inwestycyjnego. Regularnie dbamy o edukację naszych klientów i zwiększanie świadomości naszej społeczności lokalnej w kwestii oszczędzania i zabezpieczania się finansowo na przyszłość.



Katarzyna Wencek

prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Miliczu

Gwarantujemy klientom spokojną przyszłość

Największa korzyść dla banku to zadowolony klient, który czuje się

związany ze swoją instytucją finansową. Im więcej więzi go z nami łączy, tym większa pewność, że zostanie z nami na lata. Konto IKE jest ważnym elementem w ofercie naszego banku i sprawia, że jest ona szersza i atrakcyjniejsza. Nie każdy bank prowadzi przecież takie konto. Klient ma poczucie, że bank zabezpieczy jego przyszłość w czasie, gdy jego dochody się zmniejszą, stajemy się więc niejako gwarantem jego spokoju na emeryturze. Bo bank powinien być pomocny i przydatny klientowi na wielu poziomach – jako gwarant bezpieczeństwa finansowego, zaufany kredytodawca, mądry doradca, sprawny operator i przyjazny partner. Konto IKE pełni również dużą rolę w strategii finansowania dzięki długoterminowym depozytom. Bank może otwierać po stronie aktywnej pozycje o dłuższym horyzoncie czasowym. Jest więc ważną cegiełką przydatną w budowaniu mostów z klientami, a jednocześnie depozytem gwarantującym bezpieczne źródło finansowania kredytów długoterminowych.



Lidia Szajnowska

prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Goleniowie

Porozmawiajmy o IKE, czyli Indywidualnym Koncie Emerytalnym

Jest to z pewnością korzystna i wygodna forma oszczędzania, gromadzenia środków na dowolny cel, stanowiąca dodatkowe źródło pieniędzy po przejściu na emeryturę. Oszczędzamy, jednocześnie uzyskując zwolnienie z opodatkowania przychodów jakie powstają w postaci odsetek. Jest to wygodna forma oszczędzania, gdyż wpłat na rachunek IKE można dokonywać w różnych kwotach w dowolnych terminach. Ktoś może powiedzieć, że limit wpłat 28 260 zł jest zbyt niski, ale zrobmy symulację. Załóżmy, że osoba zainteresowana wpłaca co roku kwotę 20 tys. zł, więc przez okres 20 lat zgromadzi 400 tys. zł, plus odsetki, co będzie znacznym wzmocnieniem sytuacji finansowej po przejściu na emeryturę. Z reguły jednak posiadacze rachunków IKE wpłacają mniejsze sumy. Zatem argument, że ustanowiono limit wpłat, wykorzystywany przeciwko tej formie oszczędzania, traci swoją moc. Dodatkową zaletą tego konta jest możliwość jego transferu do innego banku, bez utraty wymienionych przywilejów.



OKI:

Osobiste Konta Inwestycyjne jako nowy element III filaru systemu emerytalnego



Jan Solarski
Associate SMM Legal



W obliczu stale pogarszającego się współczynnika przyrostu naturalnego tematem zyskującym coraz większą popularność w świecie mediów staje się kwestia emerytur. Dla wielu redakcji, obok kryzysu relacji damsko-męskich, to właśnie spadająca liczba narodzin stała się jednym z filarów publicystycznej ramówki. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego (dalej: „GUS”) w 2024 r. współczynnik dzietności wyniósł 1,1. Oznacza to dalszy spadek w porównaniu z rokiem poprzednim, w którym wskaźnik ten osiągnął poziom 1,16¹. Co gorsza, prognozy dotyczące danych za 2025 r. są jeszcze bardziej pesymistyczne², co tylko wzmacnia obawy o stabilność systemu emerytalnego w dłuższej perspektywie.

Narastanie problemów demograficznych

w kolejnych latach może być dodatkowo spotęgowane przez coraz poważniejsze wyzwania strukturalne w systemie ochrony zdrowia. Mowa tu przede wszystkim o likwidacji oddziałów położniczych, co może zmusić kobiety do rodzenia w nieprzystosowanych do tego placówkach, a nawet na szpitalnych oddziałach ratunkowych, pośród ludzi trafiających tam z powodu nagłych i często ciężkich schorzeń. Wizja porodu w takich warunkach budzi uzasadnione obawy i zapewne zniechęca do podejmowania decyzji o macierzyństwie.

Skutkiem tego, że podstawą obowiązującego systemu emerytalnego (bazujące-

Analizując aktualne trendy demograficzne oraz przygotowane przez ekspertów prognozy na przyszłość, należy mieć nadzieję, że proponowana metoda inwestowania środków przypadnie Polakom do gustu.

go na modelu bismarckowskim) pozostała zasada zastępowalności pokoleń, aby system funkcjonował istnieje konieczność powoływania na świat kolejnych pokoleń składkowiczów. Świadczenia emerytalne wypłacane obecnym emerytom finansowane są bowiem ze składek osób aktywnych zawodowo. Jeżeli nie dojdzie więc do zmiany trendów demograficznych, wysokość emerytur wypłacanych za 10, 15, 20 czy 30 lat może znacząco odbiegać od poziomu gwarantującego godne życie. Przykładowo – zgodnie z wyliczeniami ekspertów z Międzynarodowego Funduszu Walutowego (dalej: „MFW”) stosunek średniej emerytury do ostatniej pensji w 2050 r. w Polsce spadnie z 45% do 29%³.

Wedle zaleceń MFW, remedium umożliwiającym częściową poprawę funkcjonowania systemu emerytalnego będzie zrównanie wieku emerytalnego kobiet i mężczyzn do 65 roku życia oraz stopniowe podnoszenie go dla obu płci. Rozwiązanie takie musi zostać jednak zaakceptowane przez społeczeństwo, a następnie uchwalone przez polityków. Oznacza to, że na wprowadzenie zmian przy obecnym poparciu społecznym dla tej idei raczej się nie zanoszą. Co w związku z tym

należy zrobić, aby zapewnić sobie spokojną przyszłość? Odpowiedzią, którą słysząc coraz częściej przebywając w gronie przyszłych świadomych emerytów są słowa „będę pracować dłużej”. W wielu przypadkach rzeczywiście może być to już jedyny sposób, aby otrzymać wyższe świadczenie od państwa. Młodsze roczniki mają jednak chwilę więcej czasu, aby przemyśleć swoją strategię i odpowiednio rozważyć w jaki sposób zwiększyć komfort jesieni życia. Jakie działania można podjąć? Najsampierw warto przyjrzeć się strukturze obecnego systemu emerytalnego, tak aby mieć świadomość na temat dostępnych rozwiązań.

System emerytalny w Polsce został oparty na trzech filarach. Pierwszy oraz drugi nazywane są filarami obowiązkowymi, bowiem składki na ich funkcjonowanie pobierane są z wynagrodzeń osób pracujących. Uczestnictwo w trzecim filarze jest całkowicie dobrowolne i umożliwia łatwiejsze gromadzenie środków na poczet emerytury.

Podstawę dla pierwszego filaru

stanowią obowiązkowe składki pobierane z pensji, które trafiają następnie do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (dalej: „ZUS”) na indywidualne konto podatnika.

Elementami składowymi drugiego filaru emerytalnego są subkonto z ZUS oraz Otwarte Fundusze Emerytalne (dalej: „OFE”). Dla osób urodzonych po 1968 r. subkonto tworzone jest automatycznie, a trafia na nie część środków z uiszczanej składki emerytalnej. Uczestnictwo w OFE wymaga natomiast aktywności w działaniu. Aby skorzystać z tej formy oszczędzania, w ciągu 4 miesięcy od rozpoczęcia pierwszego zatrudnienia, należy zapisać się do wybranego przez nas OFE. To inwestujący podejmuje więc dyskrecjonalną decyzję komu powierzy swoje środki i w jaki sposób będą one inwestowane. Rozpoczynając oszczędzanie w OFE inwestujący musi być świadomy, że środki wpłacane w ramach składki emerytal-

¹ <https://ssgk.stat.gov.pl/01.2025/Ludnosc.html> [dostęp: 18.02.2026 r.].

² <https://ssgk.stat.gov.pl/Ludnosc.html> [dostęp: 18.02.2026 r.].

³ <https://www.elibrary.imf.org/downloadpdf/view/journals/002/2025/007/article-A002-en.pdf> [dostęp: 18.02.2026 r.].





nej dzielone są na trzy części. Znaczącym atutem OFE, podobnie jak w przypadku subkonta w ZUS jest to, że zgromadzone tam środki podlegają dziedziczeniu. Trzeci filar emerytalny złożony jest z produktów oferowanych przez instytucje finansowe. Jego podstawą jest wybór pomiędzy trzema rozwiązaniami – Indywidualnym Kontem Emerytalnym (dalej: „IKE”), Indywidualnym Kontem Zabezpieczenia Eme-



Uczestnictwo w trzecim filarze jest całkowicie dobrowolne i umożliwia łatwiejsze gromadzenie środków na poczet emerytury.

rytalnego (dalej: „IKZE”) oraz Pracowniczymi Planami Kapitałowymi (dalej: „PPK”). Oszczędzanie w IKE oraz IKZE wymaga podjęcia określonych działań przez ubezpieczonego. Musi wybrać on instytucję finansową, produkt, a często także aktywo, które stanowić będzie jego zabezpieczenie emerytalne. W zależności od przyjmowanej strategii konieczne może być również bieżące śledzenie doniesień gospodarczych i dokonywanie zmian w składzie portfela inwestycyjnego. PPK są natomiast organizowane przez pracodawcę, a inwestowane środki są częściowo pokrywane przez firmę, a częściowo odciągane z wynagrodzenia.

Zapowiada się jednak, iż wspomniany powyżej katalog form oszczędzania w ramach III filaru emerytalnego zostanie w najbliższym czasie ponownie poszerzony. Ministerstwo Finansów prowadzi bowiem prace nad rozwiązaniem wdrażającym w Polsce ideę Ogólnoeuropejskiego Indywidualnego Produktu Emerytalnego (dalej: „OIPE”). Prace nad ustawą są skutkiem wprowadzenia rozporządzenia unijnego⁴, którego celem jest stworzenie przenoszalnego produktu. Obywatele Unii Europejskiej coraz częściej zmieniają bowiem miejsce zamieszkania, a dzięki temu rozwiązaniu będą mogli kontynuować oszczędzanie na tym samym rachunku pracując w innym państwie członkowskim. Rozwiązanie ma być proste, bezpieczne i kusić niskimi kosztami w stosunku do części oferowanych dotychczas rozwiązań. W Polsce cele te mają zostać zrealizowane za pośrednictwem projektu ustawy o osobistych kontach inwestycyjnych z dnia 2 grudnia 2025 r.⁵ (dalej: „Projekt”), który wprowadza Osobiste Konta Inwestycyjne (dalej: „OKI”).

Polski ustawodawca konstruując nowy produkt emerytalny

zdecydował, iż umowę o prowadzenie OKI może zawrzeć wyłącznie osoba pełnoletnia (art. 3 ust. 2 Projektu). Drugą stroną umowy może natomiast zostać:

- 1) bank krajowy;
- 2) podmiot prowadzący działalność maklerską;
- 3) fundusz inwestycyjny;
- 4) zakład ubezpieczeń;
- 5) dobrowolny fundusz emerytalny;

Jedynie powyższe instytucje będą miały prawo prowadzić konta OKI. Ograniczenie podmiotowe wynika z tego, iż instytucja finansowa oferująca OKI będzie zobowiązana realizować m.in. standardowe obowiązki wynikające z przepisów regulujących kwestię oferowania instrumentów finansowych np. weryfikowanie wiedzy i doświadczenia klienta⁶. Będą to więc de facto tożsame obowiązki do tych, które muszą spełniać instytucje finansowe oferując konta IKE czy IKZE.

Czy oznacza to, że OKI niczym nie różni się od swojej konkurencji? Nic bardziej mylnego! Projekt zakłada m.in. iż każdy pełnoletni obywatel będzie miał możliwość zawarcia więcej niż jednej umowy o prowadzenie OKI (co jest niemożliwe w przypadku kont IKE oraz IKZE). Przewidziane są ponadto zwolnienia podatkowe do 25 000 zł dla aktywów o charakterze oszczędnościowym oraz do 100 000 zł dla aktywów inwestycyjnych spełniających ustalone kryteria⁷. Nadwyżka gromadzonego kapitału opodatkowana będzie według stawki określonej w końcowej wersji ustawy. W przeciwieństwie do sztywnej formy wypłat kapitału, znanej z IKE oraz IKZE, ułatwiono również możliwość przedterminowej wypłaty zgromadzonych środków, co daje inwestującym dodatkowy margines bezpieczeństwa w przypadku konieczności poniesienia niespodziewanych wydatków.

Oszczędzanie w OKI nie jest jednak pozbawione ryzyka, a ponadto ma jedną znaczącą wadę. Niezależnie bowiem od tego czy inwestujący osiągnie zysk czy stratę, to i tak będzie zmuszony do uiszczenia podatku od zgromadzonych aktywów powyżej 100.000 zł. Zniechęcone do zawarcia umowy mogą zostać również osoby o niskiej tolerancji do ryzyka. W ich przypadku ograniczenie zwolnienia z podatku dla aktywów o charakterze oszczędnościowym do 25.000 zł może być niewystarczające, aby podejmować ryzyko.

Wejście w życie ustawy

planowane jest na dzień 1 lipca 2026 r. Z uwagi na prędkość prac legislacyjnych moment, od którego powinno się stosować przepisy ustawy może zostać przesunięty w czasie.

Analizując aktualne trendy demograficzne oraz przygotowane przez ekspertów prognozy na przyszłość, należy mieć nadzieję, że proponowana metoda inwestowania środków przypadnie Polakom do gustu. Inwestowanie środków na kontach OKI zwiększyłoby bowiem udział inwestycji w strukturze oszczędności gospodarstw domowych, a co za tym idzie dojdzie również do poprawy płynności na rynku i wzmocnienia finansowania innowacyjnych przedsięwzięć. Kluczowe nadal będzie jednak odłożenie większej ilości środków na poczet emerytury, co może ułatwić wielu osobom funkcjonowanie w wieku starszym.

Istotną rolę powinien odegrać również sektor prywatny, który w wielu przypadkach musiałby dostosować wysokość kosztów inwestowania ponoszonych przez klientów do poziomu wskazanego w ostatecznej wersji ustawy. Mając na uwadze praktykę rynkową, w obliczu coraz częściej publikowanych materiałów reklamowych do oferowanych przez instytucje finansowe produktów emerytalnych, można założyć, że i w tym wypadku będą one zmotywowane do obniżenia kosztów prowadzenia rachunków. ●

⁴ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/1238 z dnia 20 czerwca 2019 r. w sprawie ogólnoeuropejskiego indywidualnego produktu emerytalnego (OIPE) (Dz. U. UE. L. z 2019 r. Nr 198, str. 1 z późn. zm.).

⁵ <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs/2/12404855/13173217/13173218/dokument751732.pdf> [dostęp: 18.02.2026 r.].

⁶ Art. 13 ust. 1 Projektu.

⁷ Art. 26 Projektu.



Nie ma pewnych inwestycji



Andrzej Borowiak

Rzecznik prasowy Komendanta Wojewódzkiego Policji w Poznaniu

O bieżąca szybkiego zysku, miły „doradca” i poczucie, że trafia się wyjątkowa okazja. Tak zaczyna się wiele historii. Kończą się one utratą oszczędności życia. Oszustwa inwestycyjne stały się jedną z najczęstszych metod wyłudzenia pieniędzy w Polsce. Ich ofiarami padają osoby w różnym wieku. Są to nie tylko seniorzy, ale też ludzie młodzi, aktywni zawodowo, na co dzień korzystający z internetu. Jak oszuści wyłudniają pieniądze?

Schemat działania jest najczęściej bardzo podobny. Oczywiście, zmieniają się narzędzia, hasła, czy historie. Zawsze jednak chodzi o jedno. Wzbudzić zaufanie, wywołać emocje i skłonić do szybkiej decyzji finansowej.

Reklama „świetnego” interesu

Pierwszy kontakt często zaczyna się w internecie. W mediach społecznościowych lub na stronach internetowych pojawiają się reklamy świetnych „inwestycji”. Dają one rzekomo pewny i bardzo wysoki zysk. Pojawiają się też hasła



Jak działa oszust? Wzbudza zaufanie, wywołuje emocje i skłania do szybkiej decyzji finansowej.

typu „każdy może zarabiać”, „bez ryzyka” czy „sprawdzone rozwiązanie”. Takie sformułowania mają zachęcić ofiarę do kliknięcia w załączony link. Nierzadko wykorzystywane są przez naciągaczy wizerunki znanych osób albo logotypy

banków. Chodzi o to, żeby całość wyglądała wiarygodnie i zachęcająco. Po pozostawieniu przez potencjalnego klienta numeru telefonu albo adresu e-mail niemal natychmiast odzywa się konsultant.

Miły doradca i budowanie zaufania

Oszuści są przygotowani do rozmowy. Mówią spokojnie. Używają prostego języka. Zapewniają, że przeprowadzą przez cały proces krok po kroku. Podkreślają, że nie trzeba mieć fachowej wiedzy ani doświadczenia. Na początku proponują niewielką wpłatę, która często nie przekracza kilkaset złotych. To kwota, którą wiele osób jest skłonnych zaryzykować. Po pierwszej wpłacie ofiara dostaje dostęp do fałszywej platformy inwestycyjnej. Widać na niej, jak rosną niezbyt jasne wykresy i zyski. To kluczowy moment, w którym niejednokrotnie pojawia się przekonanie, że inwestycja naprawdę działa.

Presja czasu i kolejne wpłaty

Gdy zaufanie jest już zbudowane, oszuści zaczynają naciskać. Tłumaczą, że to idealny moment na większą wpłatę. Mówią, że rynek zaraz się zmieni albo że inni już wypłacają sobie duży zarobek. Często pojawia się straszenie utratą okazji. Wszystko po to, żeby ofiara nie miała czasu na spokojne przemyślenie sprawy albo sprawdzenie informacji. Wiele osób decyduje się wtedy na kolejne przelewy, zazwyczaj znacznie wyższe. Zdarza się, że są to spore oszczędności odkładane przez lata.

Próba wypłaty i znikający pieniądź

Problemy zaczynają się w momencie, gdy ktoś chce wypłacić swoje pieniądze. Nagle pojawiają się jakieś opłaty, prowizje albo podatek, który trzeba zapłacić z góry. Gdy ofiara odmawia kolejnych przelewów, kontakt się urywa. Strona znika, numer telefonu przestaje działać, a pieniędzy nie da się już odzyskać.





Dlaczego to działa?

Oszuści nie wykorzystują skomplikowanej wiedzy finansowej, ale psychologiczne sztuczki działające na wyobraźnię. Sprawcy grają na nadziei na duży zarobek. Wykorzystują poczucie strachu przed utratą okazji. Przekonują skutecznie, że tym razem wszystko się uda. Działają spokojnie i profesjonalnie, a to usypia czujność.

Uważaj na zachęcające hasła: „Każdy może zarabiać”, „Bez ryzyka” czy „Sprawdzone rozwiązanie”.

Jak można się ustrzec przed oszustwem?

Policja regularnie apeluje o ostrożność i przypomina kilka podstawowych zasad, które mogą uchronić przed utratą pieniędzy.

Nie należy wierzyć w obietnice pewnego zysku. Każda inwestycja wiąże się

Rozmawiaj z bliskimi. Często jedna rozmowa z rodziną wystarczy, żeby spojrzeć na sytuację z dystansem i rozsądkiem.

Policja podkreśla też, że w przypadku podejrzenia oszustwa należy jak najszybciej zgłosić sprawę. Można ją przekazać zarówno swojemu bankowi, jak i w najbliższym komisariacie Policji. Szybka reakcja może ograniczyć straty.

Ostrożność to najlepsza ochrona

Oszustwa inwestycyjne nie znikną. Przynoszą one zbyt wiele profitów oszustom, często działającym poza granicami Polski. Niestety, sprawcy tych przestępstw wykorzystują technologie internetowe i nowe trendy związane z wykorzystaniem sztucznej inteligencji.



z ryzykiem. Jeśli ktoś twierdzi inaczej, najprawdopodobniej kłamie.

Nie podejmuj decyzji pod presją czasu. Oszuści celowo ponaglą i wywierają presję. Ofiara nie powinna mieć czasu na sprawdzenie informacji albo konsultacje z bliskimi.

Nie należy ufać nieznanym doradcom. Prawdziwe instytucje finansowe nie dzwonią z ofertami inwestycji i nie proszą o szybkie przelewy. Nie zamieszczają kuszących ofert w mediach społecznościowych.

Pod żadnym pozorem nie instaluj programów ani aplikacji na prośbę rozmówcy. Mogą one dać oszustom zdalny dostęp do twojego komputera albo telefonu. Zawsze trzeba sprawdzić firmę. Brak adresu, polskiego numeru telefonu z możliwością oddzwonienia, czy jasnych oficjalnych danych to pierwsze sygnały ostrzegawcze.

Gdy zaufanie jest już zbudowane, oszuści zaczynają naciskać.

Dlatego najważniejsza jest czujność i zasada ograniczonego zaufania. Jeśli oferta związana z zainwestowaniem naszych oszczędności brzmi zbyt dobrze, aby mogła być prawdziwa, to jest bardzo prawdopodobne, że właśnie stałeś się celem dla przestępców. ●



Rośnie wiarygodność kredytowa Polaków



Janusz Orłowski

Postawy gospodarstw domowych w podejmowaniu decyzji finansowych były tematem badania opublikowanego przez Narodowy Bank Polski. Respondenci odpowiadali na pytania dotyczące takich zagadnień, jak gromadzenie oszczędności, podejście do zaciągania zobowiązań, angażowanie środków w inwestycje finansowe i planowanie finansowe.

Postawy to cechy indywidualne każdego z nas, kształtowane w sposób zróżnicowany na bazie naszych doświadczeń, chęci współpracy albo braku zaufania do innych. Postawy te mają zmienny charakter i często są skutkiem wybo-



rów zależnych od psychologicznych cech każdego człowieka. Te cechy powodują, że potrafimy krytycznie obserwować otoczenie, sięgać do tradycji, uczyć się i przyjmować rozmaite postawy względem ryzyka. Te postawy niekiedy wydają się sprzeczne z zasadami racjonalnego gospodarowania ale często okazują się skuteczne, ponieważ żyjemy w czasach, gdy o byt gospodarstw domowych troszczą się rozmaite instytucje społeczne oraz państwowe, partycypujące w finansowaniu kosztów funkcjonowania wybranych gospodarstw domowych, tworząc i wdrażając formy pomocy dla tych gospodarstw lub ich członków.

Zmiany systemowe doprowadziły do przebudowy zasad redystrybucji budżetowej. Konsekwencje tych zmian są zauważalne w badaniach budżetów gospodarstw domowych ale wymagają jeszcze uzupełnienia o skutki w kontekście decyzyjnym i behawioralnym. Dotyczy to zwłaszcza wyników zmian w zachowaniach gospodarstw domowych na rynku na skutek presji zmieniającego się otoczenia i przemian wymuszonych przez Nową Gospodarkę.

Kto ma oszczędności?

Wśród poddanych badaniu gospodarstw aż 92% posiadało oszczędności, przy czym ponad połowa deklarowała ich wysokość na poziomie co najmniej trzymiesięcznych dochodów. Choć trudno jednoznacznie



Wśród gospodarstw podejmujących decyzje o zaciąganiu zobowiązań w sposób przemyślany, odsetek uznających rolę wiedzy i doświadczenia wyniósł ponad 75%.





potwierdzić istnienie zależności między posiadaniem oszczędności a zdobytą wiedzą i doświadczeniem, to nie ulega wątpliwości, że wśród badanych gospodarstw najczęściej było takich, które taki związek deklarowały.

Drugim wyznacznikiem postawy badanych gospodarstw domowych było ich podejście do zaciągania zobowiązań. W ponad 41% badanych gospodarstw takie decyzje zostały uznane za ostateczność, przy czym zaznaczono, że mogą być podjęte dopiero po wykluczeniu innych form finansowania. Natomiast przeszło jedna trzecia gospodarstw deklarowała, ich ewentualne podjęcie w sposób przemyślany, każdorazowo po analizie warunków oraz, że zobowiązanie zaciągane jest dopiero wówczas, gdy pozwala na to sytuacja finansowa gospodarstwa.

Decyzje finansowe podejmowane są niezależnie od lokalizacji gospodarstwa domowego.

Tylko nieco ponad jedna czwarta badanych gospodarstw uznała świadczenie 500+ (obecnie 800+) za istotne źródło dochodów w ich budżecie. W grupie, w której dochody te uznano za istotne połowa (52%) gospodarstw traktuje nowe zobowiązania jako ostateczność, a 39% dopuszcza je warunkowo. Taką strukturę postaw względem dochodów ze świadczenia 800+ zdaniem autorów badania, można traktować jako otwarcie gospodarstw na nowe zobowiązania, chociaż nie oznacza to bezrefleksyjności w tym zakresie.

Według autorów badania, podobnie jak w przypadku oszczędzania trudno znaleźć potwierdzenie zależności między decyzją o zaciąganiu zobowiązań, a zdobytą wiedzą i doświadczeniem, chociaż liczna reprezentacja gospodarstw dostrzega znaczenie wiedzy i doświadczenia, które pozwalają podejmować im trafniejsze decyzje finansowe. Wśród gospodarstw podejmujących decyzje o zaciąganiu zobowiązań w sposób przemyślany, odsetek uznających rolę wiedzy i doświadczenia wyniósł ponad 75%.

Badanie pokazało, że na podejmowanie decyzji finansowych przez gospodarstwa domowe ma wpływ kilka zasadniczych czynników. Jednym z nich jest liczba dzieci w rodzinie. Im więcej dzieci w gospodarstwie domowym i im wyż-

sze w związku z tym znaczenie transferów publicznych w ich budżetach, tym większa skłonność gospodarstw do zaciągania zobowiązań.

Kolejnym badanym czynnikiem było miejsce zamieszkania. Okazało się, że decyzje finansowe podejmowane są niezależnie od lokalizacji gospodarstwa domowego, chociaż mieszkanie w dużych miastach daje większe możliwości uzupełnienia dochodów, przez co częstsze jest warunkowe dopuszczanie zaciągania zobowiązań.

Kto wziął kredyt?

Badanie to warto uzupełnić najnowszymi danymi Biura Informacji Kredytowej, z których wynika, że obecnie poprawiła się wiarygodność kredytowa Polaków przede wszystkim ze względu na rosnące dochody oraz bardzo niskie bezrobocie. Aktualnie z kredytów korzysta blisko 11 mln osób, chociaż zdolność kredytową ma ponad 14 mln. Tutaj warto do-



Wśród osób żyjących w związkach fundamentem dobrych relacji w sferze finansów jest wzajemne zaufanie i szczerść.



dać, że kredyty mieszkaniowe są najczęściej wybieranym produktem przez osoby w związkach, a wspólne cele przekładają się na większą rzetelność, ponieważ pary spłacają swoje zadłużenie znacznie lepiej niż single.

Z kolei badanie przeprowadzone przez BIG InfoMonitor pokazało, że odpowiednio zarządzany budżet domowy może stać się elementem wzmacniającym rodzinne relacje. Wśród osób żyjących w związkach fundamentem dobrych relacji w sferze finansów jest przede wszystkim wzajemne zaufanie i szczerść. Na kolejnych miejscach respondenci wymieniają umiejętność wspólnego planowania wydatków oraz posiadanie oszczędności, które zwiększają poczucie stabilności w codziennym funkcjonowaniu. ●



W czasach burzy i naporu



dr hab. Michał Jurek

Dyrektor Departamentu Monitorowania
Ryzyka i Restrukturyzacji IPS-SGB



Trzecia dekada XXI wieku zapisze się w historii świata jako okres gwałtownych zmian, napięć geopolitycznych i przyspieszonej transformacji gospodarczej. Narastający konflikt między głównymi mocarstwami świata – Rosją, Chinami i Stanami Zjednoczonymi – i ich walka o globalny prymat, wojna Rosji z Ukrainą, pandemia COVID-19, radykalna zmiana amerykańskiej polityki handlowej, to tylko niektóre wydarzenia o skali oddziaływania trudnej do przewidzenia jeszcze kilka czy kilkanaście lat temu. Do tego dochodzi rewolucja technologiczna, spowodowana upowszechnieniem rozwiązań z zakresu sztucznej inteligencji. Wkraczamy do Ultima Thule (starożytne i średniowieczne określenie mitycznej, najbardziej na północ wysuniętej krainy – przyp. red.), oznaczające kraniec znanego świata, w nieznaną, tam, gdzie kończy się znany nam dotychczas świat i gdzie przebiega granica poznania.

Elastyczność zamiast siły

W takich warunkach do rangi najważniejszej cechy zaczyna dziś urastać elastyczność. Traci na znaczeniu i siła i odporność, ponieważ warunki działania zmieniają się tak szybko, że to, co zapewniało dobrą ochronę wczoraj, dziś jest już nieskuteczne, a jutro – będzie wręcz szkodliwe. Dostosuj się lub giń: to współczesne motto gospodarzy, przedsiębiorstw i pracowników. Pociuszające jest to, że światowa gospodarka, jak dotąd, okazała się nadspodziewanie elastyczna. Żaden z dotychczasowych szoków, które wymieniałem w pierwszym akapicie, nie zniekształcił wzrostowej trajektorii, a po czasowych wahaniach gospodarka wracała na ścieżkę długookresowego rozwoju. Taki też wniosek płynie z lektury ostatniego raportu z przeglądu światowej gospodarki, opublikowanego przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Zgodnie z prognozami analityków Funduszu, globalny PKB ma wzrosnąć o 3,3% w 2026 r. i o 3,2%

W tych niepewnych czasach
warto szukać stałych punktów
odniesienia. Są nimi niewątpliwie
banki spółdzielcze, od lat
będące blisko swoich klientów.

w 2027 r. Jednocześnie wzrost w 2025 r. oszacowano na 3,3%. Zakłada się też systematyczny spadek światowej inflacji CPI z 4,1% w 2025 r. do 3,4% w 2027 r.

„Tylko” korekta na giełdach czy załamanie?

Sytuacja wydaje się więc pozytywna. Nie oznacza to jednak, że światowej gospodarce nic nie zagraża. Weźmy pierwsze z brzegu ryzyko, związane ze wspomnianą już sztuczną inteligencją. Jeśli okazałoby się, że wzrost produktywności, wywołany wdrożeniem narzędzi ją wykorzystujących, nie będzie tak znaczny, jak się tego dziś oczekuje, wówczas może nastąpić załamanie inwestycji w przemyśle zaawansowanych technologii. A to doprowadzi do korekty wycen akcji przedsiębiorstw z tego sektora, rozdętych dziś do granic. Skutkiem będzie w krótkim okresie załamanie na giełdach, a w długim – relokacja kapitału i zasobów pracy w gospodarkach wielu państw, ograniczenie inwestycji w całej gospodarce, pogorszenie koniunktury, spadek konsumpcji, ograniczenie wymiany handlowej. A w konsekwencji być może nawet nastąpi recesja.

Zresztą, nie trzeba snuć aż tak daleko sięgających projekcji. Wystarczy skupić się na jednym elemencie – wymianie handlowej





z zagranicą. Światowe więzi handlowe zostały poważnie nadszarpnięte przez niestabilną politykę Stanów Zjednoczonych i ciągle zapowiedzi prezydenta Donalda Trumpa o podnoszeniu stawek handlowych na rozmaite produkty. Wydaje się jednak, że uwaga mocarstw koncentruje się dziś nie na całym handlu, a raczej na pewnym jego wy-cinku, obejmującym metale ziem rzadkich. Te bowiem odgrywają dziś zasadniczą rolę w rozwoju energetyki, przemysłu elektro-nicznego czy motory-zacyjnego. I to chęć zapewnienia ciągłych dostaw tych metali bez skokowych zmian ich cen kształtuje dziś geopolitykę, a w tym m.in. wzmożone amerykańskie zainteresowanie Grenlandią.

Nie zapominajmy o geopolityce

Właśnie, nie zapominajmy o geopolityce. Na świecie cały czas tłą się punkty zapalne, nie tylko w Ukrainie, ale i na Bliskim Wschodzie, w Azji i Ameryce Łacińskiej. W razie regionalnego rozlania tych napięć może dojść do rozciągnięcia i zaburzenia łańcuchów dostaw, ograniczenia mobilności wskutek np. ataków piratów morskich lub zamknięcia przestrzeni powietrznych, zniszczeń krytycznej infrastruktury. A to podniesie koszty produkcji na całym świecie. W tym kontekście ważne są też zmiany nastrojów społecznych, które mogą znaleźć ujście w kolejnych wyborach i wzmocnić gospodarcze tendencje fragmentaryzacyjne, a nawet autarkiczne.

A jeśli mowa o polityce, nadchodzące lata upłyną pod znakiem rozmaitych demokratycznych wyborów i głosowań. Nie będzie to dobry czas dla polityki fiskalnej. Konsolidacja tej polityki w okresie przedwyborczym jest w zasadzie niemożliwa, a dalsze łagodzenie fiskalne w wielu krajach będzie nasilać napięcia związane z kosztami finansowania długu publicznego i potęgować presję na wzrost rentowności skarbowych papierów wartościowych. Podatność tę wzmaga łagodna polityka pieniężna wielu państw, skutkująca spadkiem stóp

procentowych. W takich zaś warunkach poszukujący rentowności i stabilnego zysku kapitał staje się znacznie bardziej skłonny do gwałtownego odpływu z poszczególnych

segmentów rynku i poszukiwania tzw. bezpiecznych przystani. Przeciwdziałanie takim odpływom wymagałoby reakcji ze strony władz monetarnych w postaci podnoszenia podsta-

wowych stóp procentowych i schładzania gospodarki. Wracamy więc do punktu wyjścia, czyli dekoniunktury.

W tych niepewnych czasach warto szukać stałych punktów odniesienia. Są nimi niewątpliwie banki spółdzielcze, od lat będące blisko swoich klientów. Zabezpieczając się na niepewne czasy, warto skorzystać z tej ich obecności i tworzyć swoją własną bezpieczną przystań, na przykład poprzez gromadzenie oszczędności w bankach spółdzielczych. Na gospodarczym horyzoncie jest dziś wiele chmur. Pozostaje mieć nadzieję, że światowa gospodarka okaże się na tyle elastyczna, by – tak jak do tej pory – wyjść obronną ręką z niełatwej sytuacji. I że zza wspomnianych chmur na trwałe wyrzy słońce. Z tą myślą szanownych Czytelników pozostawiam. Jak bowiem napisał Stanisław Lem w liście do Sławomira Mrożka: bądź dobrej myśli, bo po co być złej. ●

W świecie gwałtownych zmian, wojen, napięć i rewolucji technologicznej najważniejszą cechą przestaje być siła – a staje się elastyczność.

Pozostaje mieć nadzieję, że światowa gospodarka okaże się na tyle elastyczna, by i tym razem wyjść obronną ręką z niełatwej sytuacji.



SZTUCZNA INTELIGENCJA

jak prąd



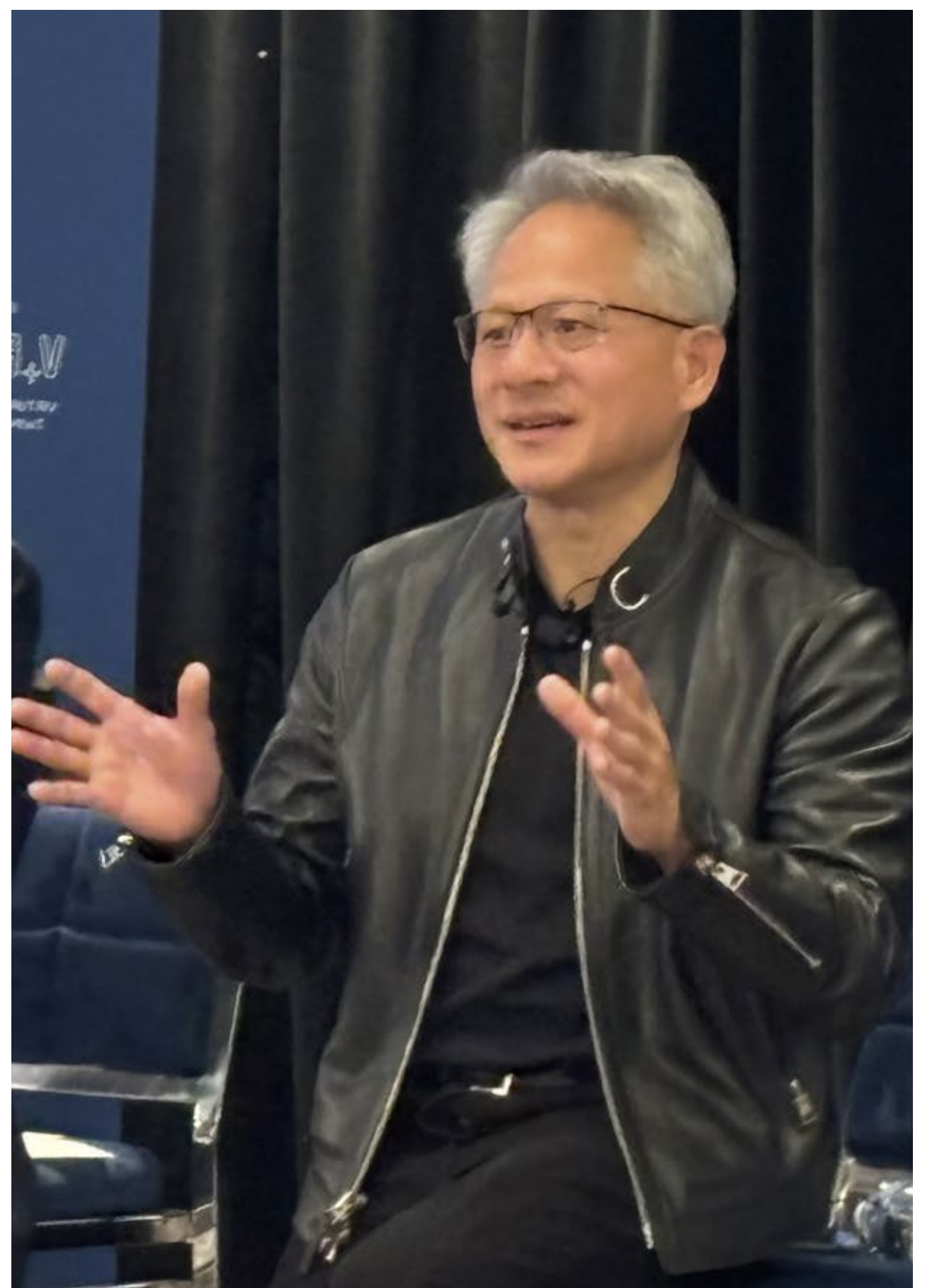
Marek Loos
CEO Media4Business

Sztuczna inteligencja – AI (z ang. Artificial Intelligence) – stanie się powszechnie dostępna jak prąd czy internet. Będzie więc infrastrukturą, w której na co dzień będziemy funkcjonować. To stwierdzenie w przemyśle dopiero zaczyna nabierać sensu. Rozwój przyspieszy, jeśli inżynierowie będą mogli projektować przy wsparciu miliardów wirtualnych testów w czasie rzeczywistym. Taka przemiana oznacza już nie tylko ewolucję, ale skok jakościowy – powiedział Jensen Huang, założyciel i prezes największej firmy na świecie – Nvidia, której wartość wynosi 4,3 biliona USD. Dla zobrazowania, jak wielka jest ta kwota, dodam, że produkt krajowy brutto Polski wynosi nieco ponad 1 bilion USD.

Miałem okazję zadać mu kilka pytań w amerykańskim Houston podczas konferencji 3DEXPERIENCE World, organizowanej co roku w lutym przez partnera wydawnictwa Media4Business (którego jestem prezesem) – firmę Dassault Systèmes (DS). Internetowa platforma 3DEXPERIENCE, z której korzysta obecnie ok. 9 mln inżynierów na całym świecie, służy do projektowania i testowania urządzeń oraz ich elementów, jeszcze zanim materialnie powstaną (technologia wirtualnych bliźniaków). Dzięki temu oszczędzają czas i pieniądze. Tego typu innowacyjne, niezwykle zaawansowane technologicznie platformy dla przemysłu opisujemy na łamach naszego dwumiesięcznika Production Manager.

Jensen Huang – wizjoner AI

Jensen Huang jest obecnie notowany w rankingu najbogatszych ludzi świata na 8. miejscu, a jego majątek wynosi od 153 do 165 mld USD. Przyjechał do Houston na konferencję, żeby wraz z prezesem DS - Pascalem Daloz - ogłosić strategiczne partnerstwo obu organizacji, którego celem jest budowa przemysłowej infrastruktury AI. Pozwoli ona projektować, symulować i optymalizować fabryki, produkty, a nawet cząsteczki leków zanim powstaną w realnym świecie. Obydwie firmy chcą stworzyć modele świata oparte na fizyce, gdzie AI będzie rozumieć nie tylko statystyczne korelacje, ale rzeczywiste prawa natury.



Sztuczna inteligencja stanie się powszechnie dostępna, jak prąd czy internet. Będzie więc infrastrukturą, w której na co dzień będziemy funkcjonowali.

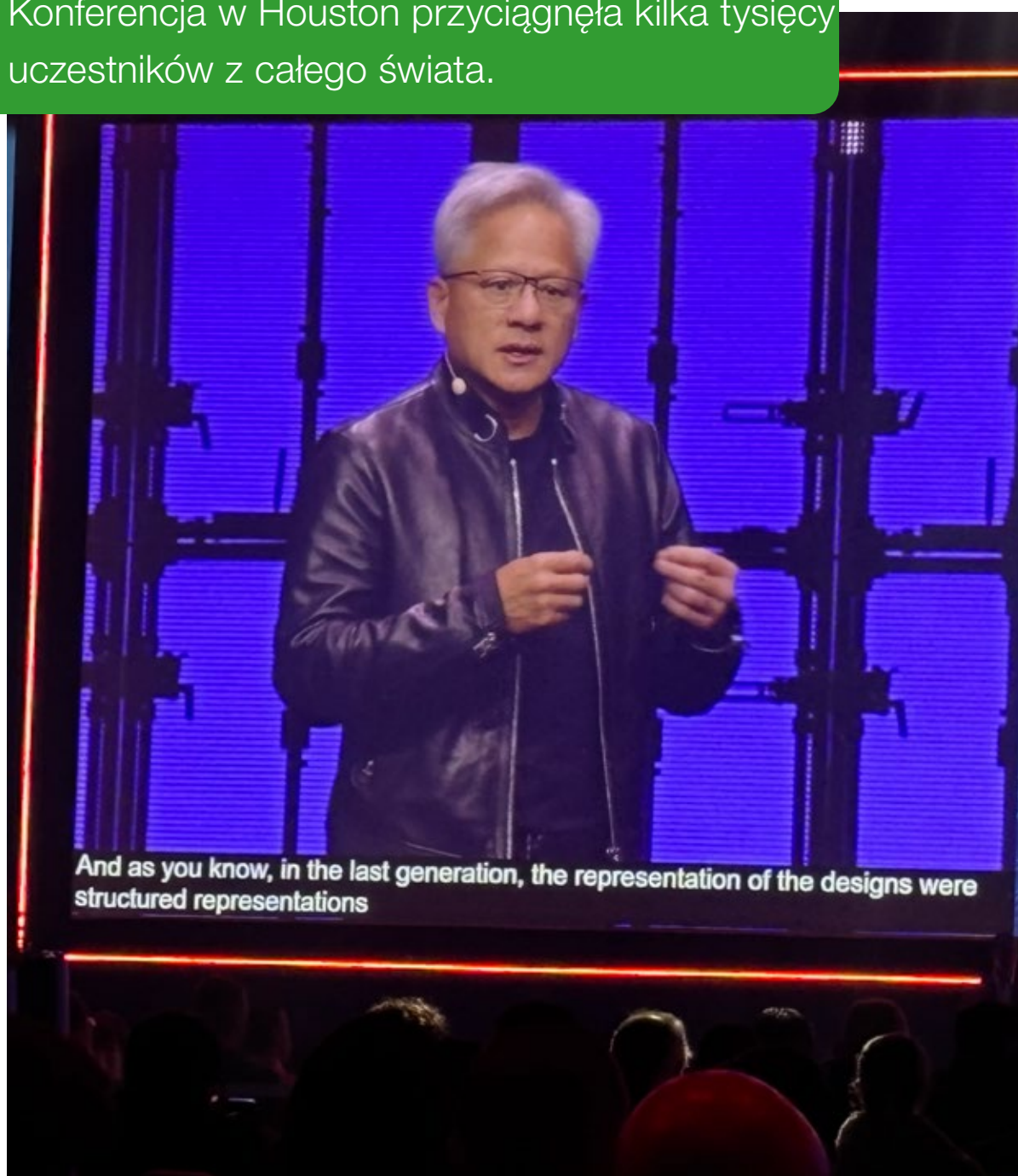
Jensen Huang, CEO Nvidia



Jensen Huang, prezes Nvidii – wizjoner AI podczas spotkania z dziennikarzami w Houston.



Konferencja w Houston przyciągnęła kilka tysięcy uczestników z całego świata.



AI pozwoli projektować, symulować i optymalizować fabryki, produkty, a nawet cząsteczki leków zanim powstaną w realnym świecie.

- Partnerstwo Nvidii i Dassault Systèmes stworzy architekturę przemysłowej sztucznej inteligencji, łączącej wirtualne bliźniaki z infrastrukturą obliczeniową, otwierając nową erę projektowania, opartego na fizyce, biologii, materiałoznawstwie i produkcji – powiedział w Houston Jensen Huang.

Wirtualni agenci sztucznej inteligencji

Współpraca tych dwóch gigantów światowej myśli technologicznej i innowacyjności ma umożliwić wprowadzenie do otaczającej nas rzeczywistości pojęcia, które Jensen Huang nazywa „Physical AI”, czyli sztucznej inteligencji zakorzenionej w prawach fizyki, która nie tylko – jak obecnie - generuje tekst czy obrazy lub tworzy muzykę, ale rozumie jak działają obiekty w realnym świecie. Ta infrastruktura AI ma bazować na wiedzy przemysłowej, gromadzonej przez dekady. Ma ona być podstawą dla całych branż. Podobną transformację widać już w sektorze finansowym – AI wspiera banki w analizie ryzyka

kredytowego, wykrywaniu nadużyć oraz personalizacji oferty w czasie rzeczywistym, stając się dla tej branży nową warstwą infrastrukturalną. Ma wspierać inżynierów wirtualnymi kompaniami, czyli agentami AI zintegrowanymi z platformą 3DExperience, którzy to agenci nie tylko odpowiadają na pytania, ale mogą eksplorować przestrzeń projektową i optymalizować rozwiązania na podstawie kontekstu przemysłowego.

Cyfrowe środowisko tworzenia projektów

Tak rozumiane najbardziej przełomowe technologie stanowią swoiste przesunięcie punktu ciężkości w tworzeniu nowych, innowacyjnych rozwiązań, które następnie znajdują zastosowanie w naszym codziennym życiu. Symulacje służą już nie tylko do walidacji gotowych projektów, czyli wieloetapowego procesu sprawdzania, weryfikacji i potwierdzania zgodności czegoś (danych, procesów czy umiejętności) z ustalonymi normami, założeniami lub wymogami. Dzięki AI i wirtualnym bliźniakom symulacje stają się środowiskiem, w którym projekty powstają i ewoluują szybciej niż kiedykolwiek. W finansach podobną rolę zaczynają odgrywać modele predykcyjne i cyfrowe symulacje zachowań klientów. AI już przyspiesza procesy i bezpieczeństwo systemów płatniczych.

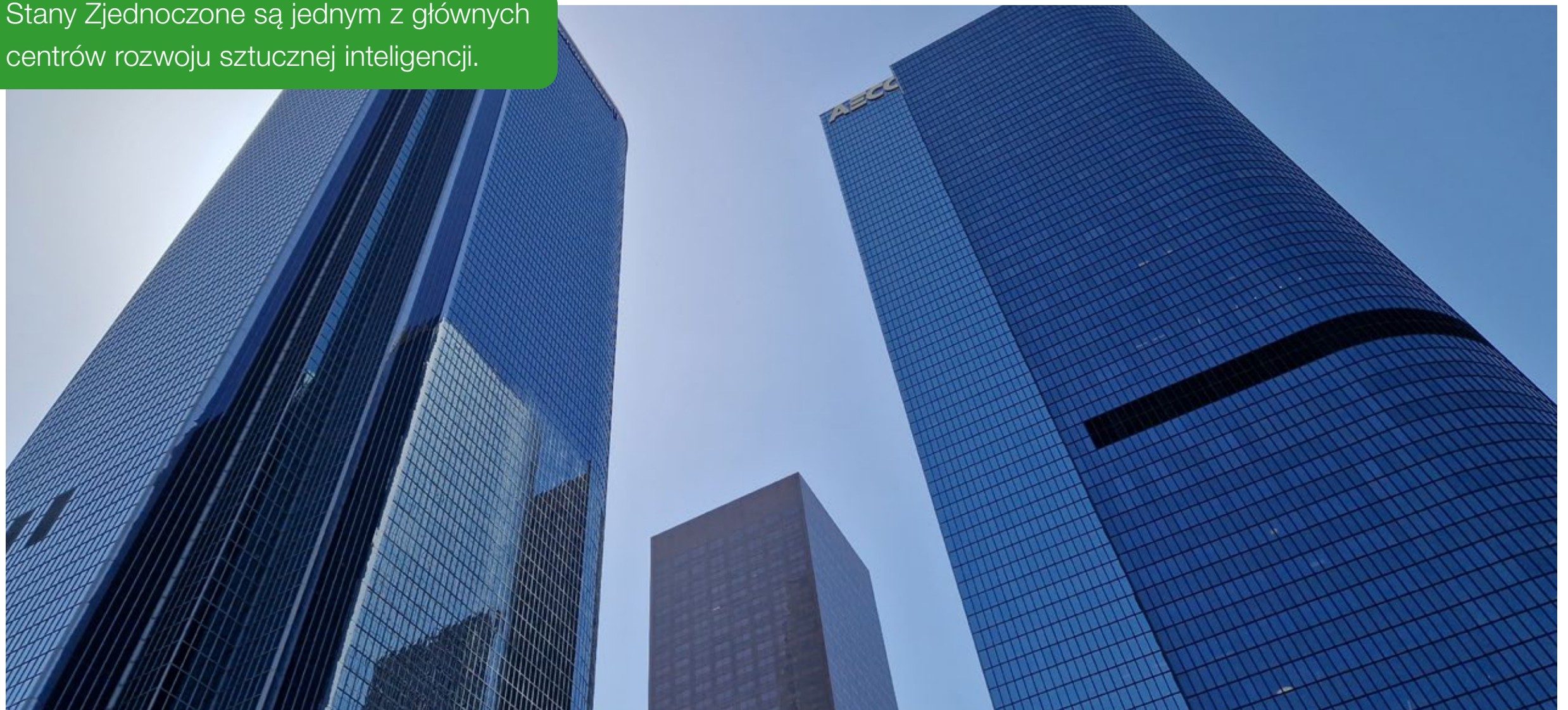
Ale wróćmy na nasze podwórko. Inne praktyczne zastosowania? Od odkrywania nowych cząsteczek w farmacji (BioNeMo z platformą BIOVIA), przez natychmiastowe przewidywanie zachowań fizycznych w inżynierii (SIMULIA z bibliotekami CUDA-X), po autonomiczne systemy produkcyjne (DELMIA z Omniverse).

Cyfrowe bliźniaki już teraz pomagają takim firmom, jak BMW czy Siemens optymalizować fabryki, a platformy - jak Omniverse - działają w robotyce i autonomicznych systemach, np. pojazdach.

- Problem polega na tym, że dotychczas takie narzędzia wymagały odrębnych środowisk, różnych formatów danych i kosztownej integracji. Dzięki wprowadzeniu procesu projektowania w infrastrukturę AI, sztuczna inteligencja przestaje być tylko nakładką, ale podstawą całego ekosystemu. – mówił w Houston w swoim wizjonerskim stylu Jensen. Huang. ●

Sztuczna inteligencja przestaje być tylko nakładką, ale podstawą całego ekosystemu. – mówił w Houston w swoim wizjonerskim stylu Jensen Huang.

Stany Zjednoczone są jednym z głównych centrów rozwoju sztucznej inteligencji.



Bank Spółdzielczy SGB dla firm



**Dla każdego,
kto chce się rozwijać**

Sprawdź



Bank Spółdzielczy

**Dla firm.
Dla każdego!**

FILARY GOSPODARKI KRAJU

konferencja w senacie RP



Banki spółdzielcze to istotny element całego systemu finansowego i bankowego w Polsce. Co do tego nie ma wątpliwości. Nie tylko są ważnym ogniwem ale mają wielki wpływ na bezpieczeństwo ekonomiczne całego kraju. Właśnie o roli sektora, wyzwaniach i regulacjach prawnych rozmawiano 3 marca br. w Senacie RP na specjalnie zorganizowanej konferencji pod tytułem: „Rola banków spółdzielczych w przeciwdziałaniu wykluczeniu finansowemu oraz wspieraniu zrównoważonego rozwoju”.



Roman Szewczyk

SGB-Bank

randze wydarzenia świadczy fakt, że uczestniczyli w nim: przedstawiciele UKNF, BFG, NBP, posłowie i senatorowie. Byli też goście specjalni oraz naukowcy. Organizatorami wydarzenia był: Senat RP wspólnie z Krajowym Związkiem Banków Spółdzielczych.

Konferencję otworzył wicemarszałek Senatu Rafał Grupański, a obrady prowadzili: prof. Małgorzata Iwanicz-Drozdowska, prezes Zarządu KZBS i Kazimierz Kleina – przewodniczący Komisji Budżetu i Finansów Publicznych.

Przewodniczący Kazimierz Kleina wskazał, że konferencja ma istotne znaczenie także dla administracji rządowej odpowiedzialnej za sektor finansowy.

– Chcemy rozmawiać o tym, w jaki sposób władze, w tym ustawodawcze, powinny pomóc małym bankom spółdzielczym, które od lat są mocno zakorzenione w środowisku lokalnym, obsługują lokalny biznes i rolników, ściśle współpracują z samorządami i są istotnym elementem całego systemu finansowego państwa – wyjaśnił.

Bankowcy – spółdzielcy przeciw wykluczeniu

Z kolei Adam Nowak podsekretarz stanu w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi, przypomniał olbrzymią rolę, którą wypeł-

niają dziś banki spółdzielcze w rozwoju lokalnych społeczności: – Małe, lokalne banki to idealny przykład skutecznej walki z przejawami wykluczenia finansowego na terenach wiejskich. Polski sektor bankowości spółdzielczej, jeszcze kilka lat temu znajdujący się w trudnym położeniu ekonomicznym, to obecnie sektor pełnej stabilności i mocnego wsparcia na rzecz polskiego rolnictwa – powiedział Nowak.

Banki spółdzielcze są mocno zakorzenione w środowisku lokalnym, obsługują lokalny biznes i rolników, ściśle współpracują z samorządami i są istotnym elementem całego systemu finansowego państwa.

Kazimierz Kleina, przewodniczący Komisji Budżetu i Finansów Publicznych





Obrady prowadzili: prof. Małgorzata Iwanicz-Drozdowska, prezes Zarządu KZBS i Kazimierz Kleina – przewodniczący Komisji Budżetu i Finansów Publicznych.



Konferencja prasowa w Senacie RP.

Na konferencji Ministerstwo Finansów reprezentował Jurand Drop, podsekretarz stanu. Podkreślił, że dzisiejsze banki spółdzielcze to nowoczesne podmioty z powodzeniem realizujące swoją misję, wspierające rozwój polskiej przedsiębiorczości, szczególnie na poziomie lokalnym, przyczyniające się do wzmocnienia spójności naszego kraju (...). Stanowią istotne wsparcie w przeciwdziałaniu wykluczeniu finansowemu szczególnie w mniejszych miejscowościach, docierają do klientów na terenach, na których banki komercyjne nie posiadają swoich oddziałów. Zapewnił, że Ministerstwo Finansów, dostrzegając ważną rolę bankowości spółdzielczej, wspiera inicjatywy deregulacyjne na drodze projektów ustawowych, w tym zapisy ułatwiające podejmowanie decyzji w ramach zrzeczeń.

Podczas konferencji szczególnie mocno wybrzmiały informacje o kluczowej roli, jaką odgrywają banki spółdzielcze w przeciwdziałaniu wykluczeniu finansowemu – zwłaszcza w mniejszych miejscowościach i na terenach wiejskich, gdzie lokalne instytucje finansowe często stanowią jedyne realne wsparcie dla mieszkańców, rolników oraz małych i średnich przedsiębiorstw.

– Banki spółdzielcze to dzisiaj nowoczesne podmioty, rozwijające się z niezwykłą dynamiką i co warto podkreślić – wszystkie przynoszą zyski – przyznał Jurand Drop.

Dr Marcin Mikołajczyk, zastępca przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego, potwierdził dobre oceny sytuacji finansowej sektora bankowości spółdzielczej:

– Średni współczynnik wypłacalności osiągnął poziom niemal 30%, fundusze własne urosły do kwoty 26 miliardów, portfel kredytowy wzrósł o 6% i zbliża się do 100 mld złotych. Banki spółdzielcze bardzo sprawnie finansują sektor prywatny, jednostki samorządu terytorialnego, mikro- i średnie przedsiębiorstwa. W ten sposób mocno konsolidują polską gospodarkę – powiedział dr Maciej Mikołajczyk.

Propagowanie wiedzy ekonomicznej

Zaproszenie do udziału w konferencję przyjęli też naukowcy i badacze reprezentujący najbardziej znaczące polskie uczelnie. Prorektor Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie prof. Mateusz Folwarski z uznaniem podkreślił, iż polski sektor bankowości spółdzielczej jest jednym z największych w Europie w kategorii ułatwień dostępności do usług bankowych i ma

jeden z najwyższych poziomów finansowania małych i średnich przedsiębiorstw.

– 20% kredytowania przedsiębiorstw indywidualnych i 70% udział w finansowaniu rolnictwa to liczby, z których bankowość spółdzielcza może być dumna – przyznał prof. Folwarski. – Lokalność i patriotyzm to dwa słowa, które kojarzą się właśnie z bankami spółdzielczymi. Ich rola w walce z wykluczeniem finansowym jest nie do przecenienia – dzięki bankowości spółdzielczej ponad 98% lokalnych społeczności ma dostęp do najbliższego oddziału banku lub bankomatu w odległości mniejszej niż 10 kilometrów.

Z dostępnych badań wynika, że mnóstwo klientów banków nie odróżnia kredytu od lokaty! To pokazuje skalę misji, z jaką przychodzi mierzyć się instytucjom finansowym. Wielu uczestników konferencji mówiło właśnie o konieczności utrzymania działań edukacyjnych skierowanych do mieszkańców małych miejscowości i obszarów wiejskich. Banki spółdzielcze przywiązują dużą wagę do edukowania swoich klientów. Rozpoczynają już od najmłodszych lat.

– To jeden z kluczowych czynników rozwoju – podkreśliła Barbara Borowska prezes zarządu Banku Spółdzielczego w Gnieźnie.

Małe, lokalne banki to idealny przykład skutecznej walki z przejawami wykluczenia finansowego na terenach wiejskich. Polski sektor bankowości spółdzielczej, jeszcze kilka lat temu znajdujący się w trudnym położeniu ekonomicznym, to obecnie sektor pełnej stabilności i mocnego wsparcia na rzecz polskiego rolnictwa.

Adam Nowak, podsekretarz stanu w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi

nie i wiceprezes zarządu Krajowego Związku Banków Spółdzielczych – Podnoszenie poziomu wiedzy ekonomicznej, dotarcie do starszego, mniej mobilnego pokolenia klientów z informacjami na temat zapobiegania cyberprzestępczości, edukacja małych dzieci – wszystko to biorą na siebie banki spółdzielcze. Nawiązujemy współpracę ze szkołami, uczelniami, organizujemy kluby Pierwszej Ligi Biznesu dla przedsiębiorców, ostrzega-



my przed niebezpieczeństwami w sieci, uczyliśmy jak zarządzać własnymi finansami – to są działania banków spółdzielczych wykraczające poza schemat działalności bankowej.

(szerzej o projekcie prowadzonym przez Bank Spółdzielczy w Gnieźnie piszemy na str. – przyp. red.)

Barbara Borowska przypomniała również, że kapitały banków spółdzielczych są wyłącznie polskie i dają całemu sektorowi stabilność oraz bezpieczeństwo.

– Dzielimy się nimi lokalnie, to część naszego DNA. Staliśmy się bankami uniwersalnymi, potrafimy przetrwać trudne sytuacje ustrojowe i gospodarcze, co jest ważkim argumentem w dyskusji o potrzebie wsparcia regulacyjnego dla naszego sektora – przyznała prezes Borowska.

Ważne oczekiwania sektora

Bardzo interesującym wątkiem dyskusji były postulaty, które formułuje sektor bankowości spółdzielczej. I mówi o nich od wielu lat. Chodzi głównie o niwelowanie barier i przepisów, które hamują rozwój lokalnych banków.

Prezes Zarządu Spółdzielni Systemu Ochrony Zrzeszenia BPS, dr Sławomir Czopur zaznaczył, że „istotą działalności spółdzielni nie jest maksymalizacja wartości firmy i zysku dla właścicieli. Członkowie banków spółdzielczych oczekują korzyści z korzystania z usług swojego banku, dlatego dla upowszechnienia członkostwa tak ważne jest zniesienie barier prawnych i umożliwienie stwarzania realnych zachęt i korzyści pozaekonomicznych dla udziałowców”.

Natomiast Michał Ołdakowski, prezes Zarządu Spółdzielczego Systemu Ochrony SGB wskazał: że, banki spółdzielcze, zgodnie z duchem spółdzielczym, współpracują biznesowo w ramach funkcjonujących zrzeszeń, a poziom ich bezpieczeństwa i kontroli zwiększył się istotnie dzięki funkcjonowaniu Instytucjonalnych Systemów Ochrony. Jednakże ograniczeniem działalności i rozwoju są, niedostosowane do ich relatywnie niewielkiej skali działalności oraz profilu ryzyka, regulacje - które pierwotnie miały dotyczyć dużych międzynarodowych banków komercyjnych. Ważną barierą są również ograniczone możliwości oferowania wspólnych, korzystnych dla klientów, produktów zrzeszeniowych.

Lokalność jest w modzie

Nie ulega wątpliwości, że banki spółdzielcze często oferują swoje usługi tam, gdzie banki komercyjne nie działają, ponieważ nie widzą możliwości zarabiania. Nie będą utrzymywać placówki bankowej w małej wsi. Utrzymanie infrastruktury lokalnej jest kosztowne.

Mirosław Skiba, prezes Zarządu SGB-Banku SA, nawiązał do wielokrotnie powtarzającego się w plenarnej dyskusji wątku edukacyjnej roli, którą wypełnia bankowość spółdzielcza.

– Wiele słyszymy o naszej misji związanej z likwidacją wykluczenia

finansowego i wspieraniu edukacji – mówił prezes Mirosław Skiba – i choć brzmi to dumnie i oparte jest na rzeczywistych argumentach, to nie możemy zapominać o wysokich kosztach takiej misji. Utrzymanie infrastruktury, która pozwala minimalizować wykluczenie finansowe, jest bardzo kosztowne. Banki robią to z przekonaniem i zapałem, ale koszty, które muszą ponosić, są bardzo wysokie.

Prezes Mirosław Skiba przyznał, iż mówienie o sile lokalności stało się dzisiaj modne, ale w ślad za tym powinny iść konkretne regulacje:

– Słyszemy o konieczności stosowania preferencji dla lokalnych przedsiębiorców w przetargach publicznych i to jest bardzo dobry kierunek. Co jednak stoi na przeszkodzie, by do grona tak uprzywilejowanych jednostek dołączyć małe lokalne banki? One dziś nie mają żadnych preferencji, muszą rywalizować z globalnymi kolosami, a mogłyby mieć dodatkowe punkty za lokalność – bo tam przecież trafiają podatki z zysku małego banku – lub choćby zasadę last call przy obsłudze finansowej jednostek samorządowych i dystrybucji środków finansowych.

Prezes nawiązał też do roli banków zrzeszających. Ich zadaniem jest w jak najlepszym stopniu wyposażyć banki spółdzielcze w wiedzę, nowoczesne technologie oraz zapewnić pełną swobodę i niezależność bankom-udziałowcom.

W trakcie konferencji zaprezentowano wiele postulatów sektora bankowości spółdzielczej, których realizacja pozwoli na usunięcie barier ograniczających rozwój oraz na wzmocnienie stabilności i konkurencyjności lokalnych banków. Dotyczy to m.in. otoczenia regulacyjnego, wsparcia rozwoju lokalnych inicjatyw oraz zwiększenia dostępności usług finansowych.

Konferencję podsumowała prof. Małgorzata Iwanicz-Drozdowska, która sparafrazowała słowa Johna F. Kennedy’ego: „Nie pytajmy co banki spółdzielcze mogą zrobić dla kraju, spytajmy co kraj może zrobić dla banków spółdzielczych”.

Prezes KZBS-u nie miała na myśli szczególnego traktowania sektora banków spółdzielczych, ale dostosowania przepisów i regulacji do formatów banków spółdzielczych. Wyzwanie na przyszłość jest jasne: stworzyć takie regulacje, które pozwolą tej lokalnej sile dalej stabilnie wspierać polską gospodarkę. ●

Banki spółdzielcze to dzisiaj nowoczesne podmioty, rozwijające się z niezwykłą dynamiką i co warto podkreślić – wszystkie przynoszą zyski.

Jurand Drop, podsekretarz stanu w Ministerstwie Finansów



Uczestnicy konferencji poruszali wiele istotnych tematów dla sektora banków spółdzielczych.



BANKI I SAMORZĄDY w jednej drużynie



Roman Szewczyk

SGB-Bank



Laureaci Odznaki Honorowej podczas uroczystej gali.

Samorządy i banki wobec wyzwań budowy odpornych i nowoczesnych społeczności oraz gospodarki lokalnej – to wiodący temat Forum Bankowo-Samorządowego 2026, które odbyło się w Warszawie. To platforma współpracy między samorządem a światem finansów.

Warto przypomnieć, że jednostki samorządu terytorialnego są jednym z najważniejszych klientów sektora bankowego i odpowiadają za ponad 40% inwestycji publicznych oraz realizują projekty o długim horyzoncie finansowym.

Tematem przewodnim Forum była dyskusja o roli banków lokalnych i samorządów w obliczu wyzwań związanych z budową odpornych i nowoczesnych społeczności oraz gospodarki lokalnej. Wzięli w niej udział przedstawiciele sektora finansowego i samorządowego, administracji rządowej oraz firm zajmujących się dostawą nowoczesnych technologii dla sektora publicznego i finansów.

Sektor spółdzielczy finansuje JST w 40% wg danych NBP. Także 30% środków samorządów jest ulokowanych w bankowym sektorze spółdzielczym.

Banki Spółdzielcze SGB od lat są nie tylko kredytodawcą, lecz także koordynatorem finansowym lokalnych przeobrażeń energetycznych.

Uczestnicy poruszali wiele licznych tematów, które są ważne zarówno dla samorządów jak i banków. Jednym z nich była debata pod hasłem: „Lokalna infrastruktura i energetyka a finansowanie”, w której wzięła udział m.in. Alicja Huczyńska, członek Rady ZBP i prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Koronowie.

Zwróciła uwagę, że jej bank spółdzielczy działa na terenie kilku gmin od typowo rolniczych do turystycznych. Jak stwierdziła, gminy te mają determinację i odwagę w absorbowaniu wszystkich środków, jakie były dostępne w poprzednich latach i jakie pojawią się w najbliższej perspektywie.

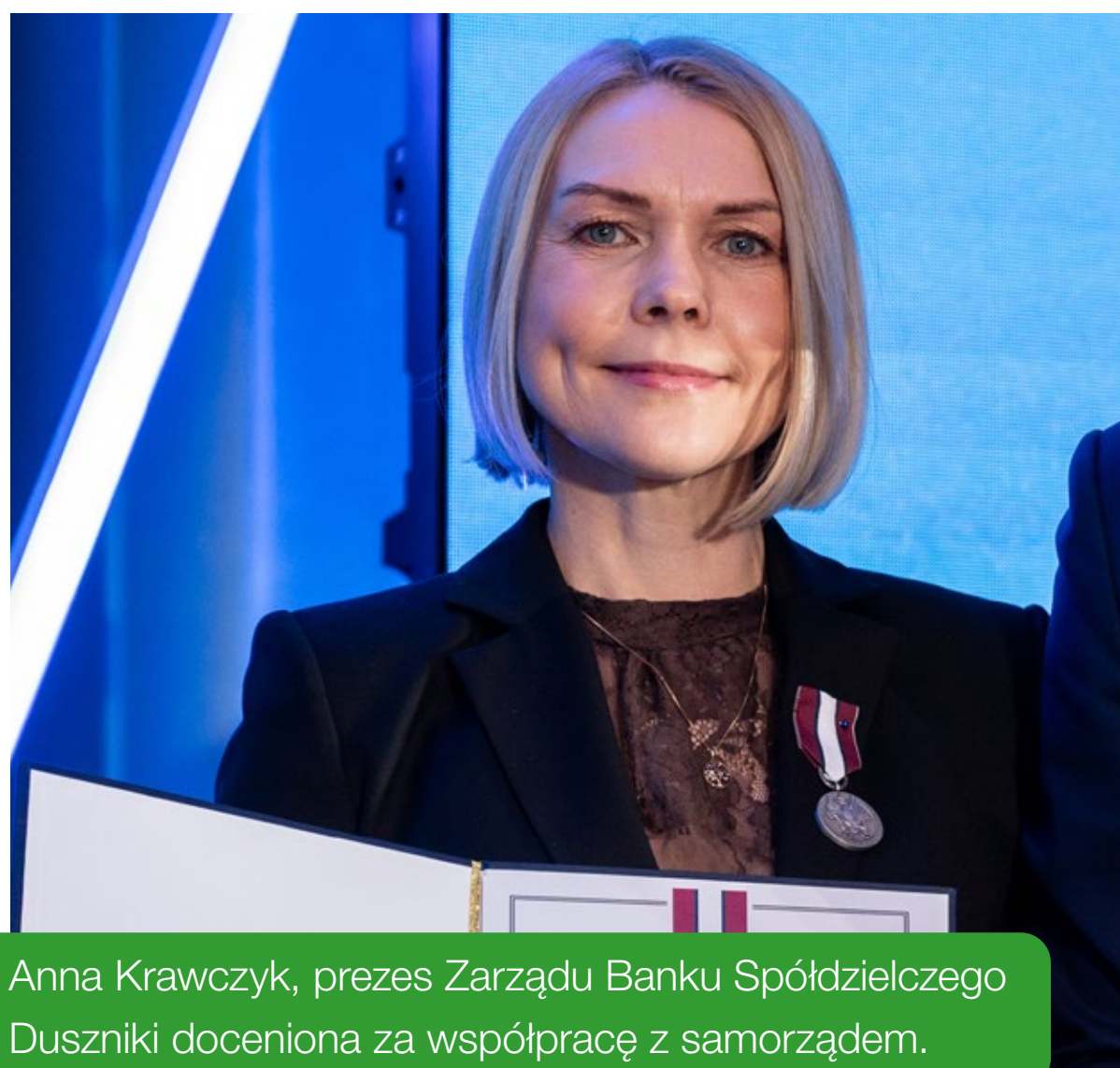
Banki spółdzielcze działają na rzecz JST

Sektor spółdzielczy finansuje JST w 40% wg danych NBP. Także 30% środków samorządów jest ulokowanych w bankowym sektorze spółdzielczym. Banki spółdzielcze wspierają lokalny samorząd poprzez finansowanie inwestycji infrastrukturalnych, ►

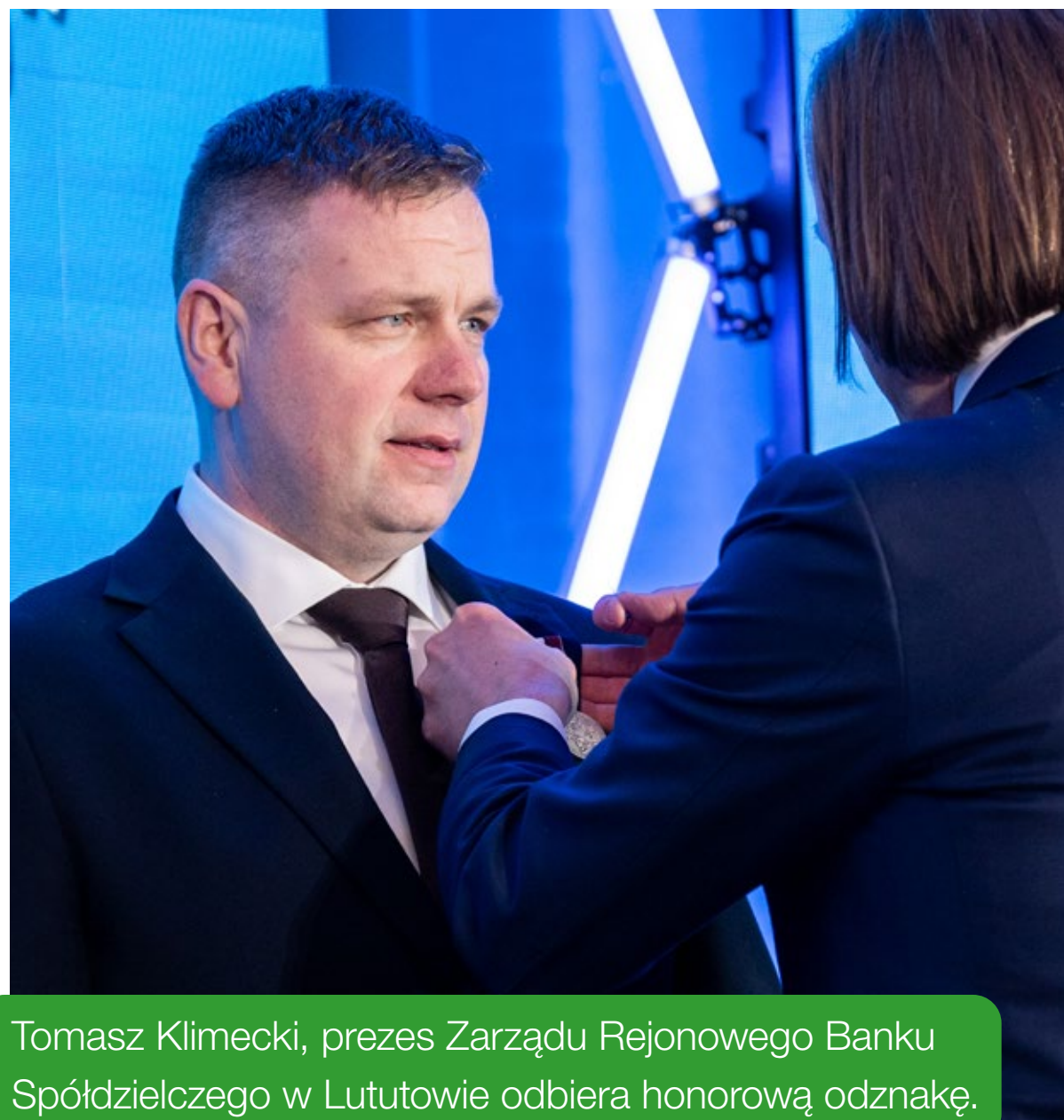


takich jak drogi, szkoły czy obiekty sportowe. Udzielają kredytów i gwarancji, które umożliwiają realizację ważnych projektów społecznych. Współpracują z gminami i powiatami przy obsłudze budżetów oraz programów unijnych. Jako instytucje silnie zakorzenione w regionie, wspierają również lokalne inicjatywy kulturalne i edukacyjne.

Nic dziwnego, że managerowie bankowego sektora spółdzielczego są doceniani za swoją pracę i wsparcie na rzecz jednostek samorządu terytorialnego. Ośmiu prezesów banków zrzeszonych w Spółdzielczej Grupie Bankowej otrzymało Honorowe Odznaki za Zasługi dla Samorządu Terytorialnego.



Anna Krawczyk, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego Duszniki doceniona za współpracę z samorządem.



Tomasz Klimecki, prezes Zarządu Rejonowego Banku Spółdzielczego w Lututowie odbiera honorową odznakę.

Odznaczenia dla bankowców spółdzielców

Z grupy banków zrzeszonych w SGB Odznaki Honorowe Za Zasługi dla Samorządu Terytorialnego otrzymali:

Alicja Huczyńska,

prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Koronowie,

Tomasz Klimecki,

prezes Zarządu Rejonowego Banku Spółdzielczego w Lututowie,

Anna Krawczyk,

prezes Zarządu Banku Spółdzielczego Duszniki,

Małgorzata Matejkowska,

prezes Zarządu Kujawsko-Dobrzyńskiego Banku Spółdzielczego,

Sebastian Nietyksza,

prezes Zarządu Banku Spółdzielczego we Wschowie,

Jacek Zacharewicz,

prezes Zarządu ESBANKU Banku Spółdzielczego w Radomsku,

Waldemar Zieliński,

prezes Zarządu Nicolaus Banku Spółdzielczego w Toruniu,

Mirosław Skiba,

prezes Zarządu SGB-Banku.

Odznaczenia w imieniu ministra spraw wewnętrznych i administracji wręczył Mariusz Frankowski, wojewoda mazowiecki. ►



Alicja Huczyńska, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Koronowie doceniona za współpracę z samorządem.



Małgorzata Matejkowska, prezes Zarządu Kujawsko-Dobrzyńskiego Banku Spółdzielczego z Mariuszem Frankowskim, wojewodą mazowieckim.





Odznakę odbiera Sebastian Nietyksza, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego we Wschowie.



Mirosław Skiba, prezes Zarządu SGB-Banku nagrodzony odznaką honorową.



Jacek Zacharewicz, prezes Zarządu ESBANKU Spółdzielczego w Radomsku nagrodzony odznaką honorową.



Waldemar Zieliński, prezes Zarządu Nicolaus Banku Spółdzielczego w Toruniu doceniony za współpracę z samorządem.

– To nie jest odznaczenie wyłącznie dla mnie. To odznaczenie dla wszystkich pracowników z sektora bankowości spółdzielczej, którzy na co dzień współpracują z jednostkami samorządu terytorialnego – powiedział Mirosław Skiba, prezes Zarządu SGB-Banku, dziękując w imieniu odznaczonych bankowców. – W SGB zgodnie z naszą strategią „Więcej niż biznes” pracujemy, żeby relacje z lokalnymi władzami były długofalowe, oparte na partnerstwie dla dobra naszych wspólnych klientów. Samorząd terytorialny odgrywa kluczową rolę w kształtowaniu warunków życia mieszkańców i w odpowiedzialnym zarządzaniu rozwojem lokalnym. To tutaj zapada wiele ważnych decyzji. JST dbają o jakość życia mieszkańców, a lokalne banki pomagają w realizacji tych zadań. Jesteśmy i działamy jak naczynia połączone – dodał Mirosław Skiba.

Odznaczenie państwowe: Odznaka Honorowa „Za Zasługi dla Samorządu Terytorialnego” – służy jako wyraz uznania dla osób szczególnie zasłużo-





W imieniu lauréatów podziękował Krzysztof Karwowski, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Szczytnie.

Banki spółdzielcze jako instytucje silnie zakorzenione w regionie, wspierają również lokalne inicjatywy kulturalne i edukacyjne.



Przypomnijmy, że Forum Bankowo-Samorządowe odbyło się już po raz dziewiętnasty, zawsze zorganizowane przez Związek Banków Polskich. W wydarzeniu wzięli udział przedstawiciele sektora bankowego i finansowego, sektora samorządowego, w tym skarbnicy jednostek samorządu terytorialnego, przedstawiciele administracji rządowej, a także dostawcy nowoczesnych technologii dla sektora publicznego i finansów. ●

Odznaka Honorowa „Za Zasługi dla Samorządu Terytorialnego” przyznawana jest za szczególne osiągnięcia w pracy na rzecz wspólnoty lokalnej, rozwój samorządności oraz wzmacnianie jej struktur.

nych dla rozwoju i wzmacniania samorządu terytorialnego w Polsce. Odznaka Honorowa „Za Zasługi dla Samorządu Terytorialnego” przyznawana jest przez ministerstwo spraw wewnętrznych i administracji za wieloletnie, rzetelne i odpowiedzialne zaangażowanie w działalność na rzecz rozwoju samorządu terytorialnego oraz propagowanie idei samorządności. Stanowi wyraz uznania dla osób, które poprzez swoją pracę, inicjatywy i postawę przyczyniają się do rozwoju JST. Odznakę nadaje minister spraw wewnętrznych i administracji.



Debata pod hasłem: „Lokalna infrastruktura i energetyka a finansowanie”, w której wzięła udział m.in. Alicja Huczyńska, członek Rady ZBP i prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Koronowie.



ODZNACZENIE PAŃSTWOWE

Odznaka Honorowa
Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi
„Zasłużony dla Rolnictwa”

35 LAT
ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH



Finansowy partner rolnictwa



Roman Szewczyk
SGB-Bank

Rolnicy masowo korzystają z usług bankowych. W Polsce mamy ponad 1,3 milionów gospodarstw rolnych. 70 % z nich obsługują banki spółdzielcze. Obecnie z różnych form kredytowania korzysta prawie 250 tys. rolników. Banki udzielają sektorowi Agro ok. 20 mld zł kredytu i leasingu rocznie.

Jak finansować inwestycje w sektorze Agro, jak zarządzać ryzykiem w rolnictwie, w jaki sposób korzystać z technologii i najnowszych odkryć naukowych – to tylko niektóre zagadnienia poruszane podczas Europejskiego Forum Finansowania Agrobiznesu 2026, które odbywa się w Warszawie.

W panelu dotyczącym agroinnowacji wspierających inwestycje wzięła udział Ewelina Pałubicka, wiceprezes zarządu SGB-Banku. Mówiła o oczekiwaniach przedsiębiorców rolnych i sposobach, w jakie banki spółdzielcze je spełniają. Zauważyła, że coraz większym zainteresowaniem wśród klientów cieszą się inwestycje w OZE.

W bloku podsumowującym forum, poświęconym wspólnej polityce rolnej, wystąpił Piotr Pniewski, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Raciążu i przewodniczący Rady Zrzeszenia SGB. Wspominał, że rolnicy bardzo dobrze odbierają zachęty finansowe, ale wnikliwie analizują bezpieczeństwo inwestycji i jej rentowność. I na tej podstawie podejmują decyzje dotyczące inwestycji długoterminowych. Rolnicy oczekują jasnych zasad współpracy nie tylko z bankiem. Oczekują też profesjonalnego doradztwa.

W ramach EFA 2026 odbyła się uroczysta gala. Doceniono na niej prezesów Banków Spółdzielczych SGB i wiceprezesa SGB-Banku. Otrzymali oni Odznakę Honorową „Zasłużony dla Rolnictwa” nadawaną przez Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Minister Stefan Krajewski osobiście wręczył odznaczenia. Gratulacje laureatom składali również członkowie Zarządu ZBP.

Laureaci odznaki honorowej

„ZASŁUŻONY DLA ROLNICTWA”:

Hubert Bator

– prezes Zarządu Banku Spółdzielczego im. Stefczyka w Belsku Dużym

Adam Kościołek

– prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Sandomierzu

Grzegorz Poniatowski

– prezes Zarządu Banku Spółdzielczego Ziemi Kaliskiej

Mariola Walendowska

– prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Pleszewie

Ewelina Pałubicka

– wiceprezes Zarządu SGB-Banku

- Honorowe odznaczenie za zasługi dla polskiego rolnictwa to dla mnie ogromny zaszczyt i jednocześnie zobowiązanie. Traktuję je jako wyróżnienie nie tylko indywidualne, ale także wyraz uznania dla całej Spółdzielczej Grupy Bankowej, która od lat jest tak blisko związana z rolnictwem i przedsiębiorcami działa-



W Polsce mamy ponad 1,3 milionów gospodarstw rolnych. 70% z nich obsługują banki spółdzielcze.

jącymi w obszarze agrobiznesu. Dziękuję wszystkim współpracownikom i partnerom za wspólną aktywność na rzecz rozwoju rolnictwa oraz wspierania gospodarstw w ich codziennych wyzwaniach i inwestycjach. – powiedziała Ewelina Pałubicka, wiceprezes Zarządu SGB-Banku, odpowiedzialna na rozwój biznesu - Jestem przekonana, że dalsza współpraca Banków Spółdzielczych SGB i branży rolniczej będzie służyła wzmocnieniu lokalnej gospodarki i bezpieczeństwa żywnościowego kraju. W końcu wszystkim nam chodzi o to, by nasze działania

– jak mówimy w przesłaniu strategii Grupy SGB – to było coś „Więcej niż biznes”.

To wyjątkowe wyróżnienie przyznaje Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi liderom rynku, którzy aktywnie wspierają sektor Agro i działają na rzecz innowacji i modernizacji w rolnictwie. Tym samym wspierają rolników i lokalne społeczności.

Wszystkim wyróżnionym serdecznie gratulujemy. ●



W debatach uczestniczyli przedstawiciele SGB. Ewelina Pałubicka, wiceprezes Zarządu SGB-Banku oraz Piotr Pniewski, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Raciążu.



Gratulacje przyjmuje Grzegorz Poniątkowski, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego Ziemi Kaliskiej.



Gratulacje odbiera Adam Kościółek, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Sandomierzu.



Mariola Walendowska, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Pleszewie z honorową odznaką.



Odnaczenie odbiera Ewelina Pałubicka, wiceprezes Zarządu SGB-Banku.



Hubert Bator, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego im. Stefczyka w Belsku Dużym przyjmuje gratulacje od Stefana Krajewskiego, ministra rolnictwa i rozwoju wsi.



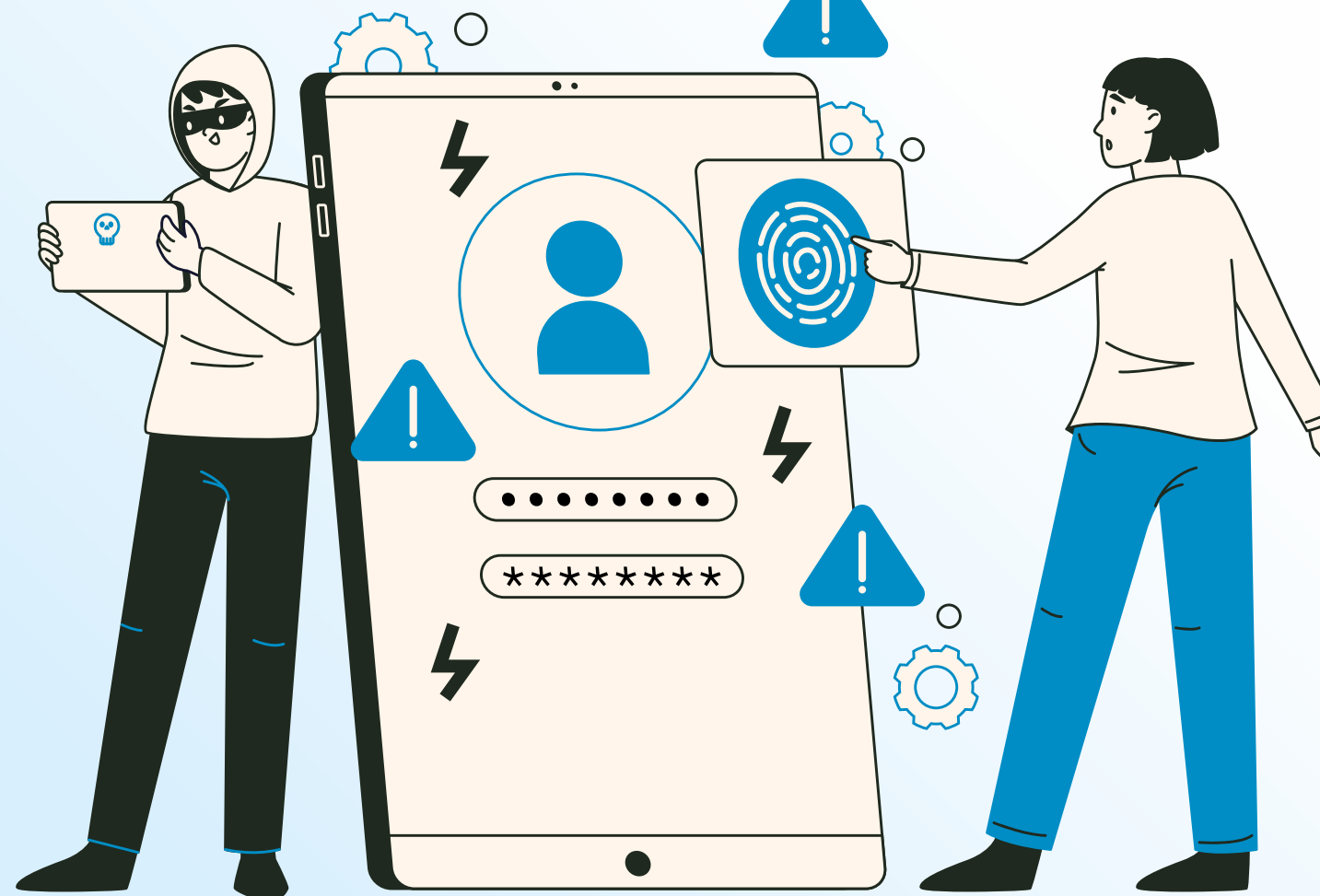


Na linii frontu



Klaudia Dobińska
Ekspertka CSIRT NASK

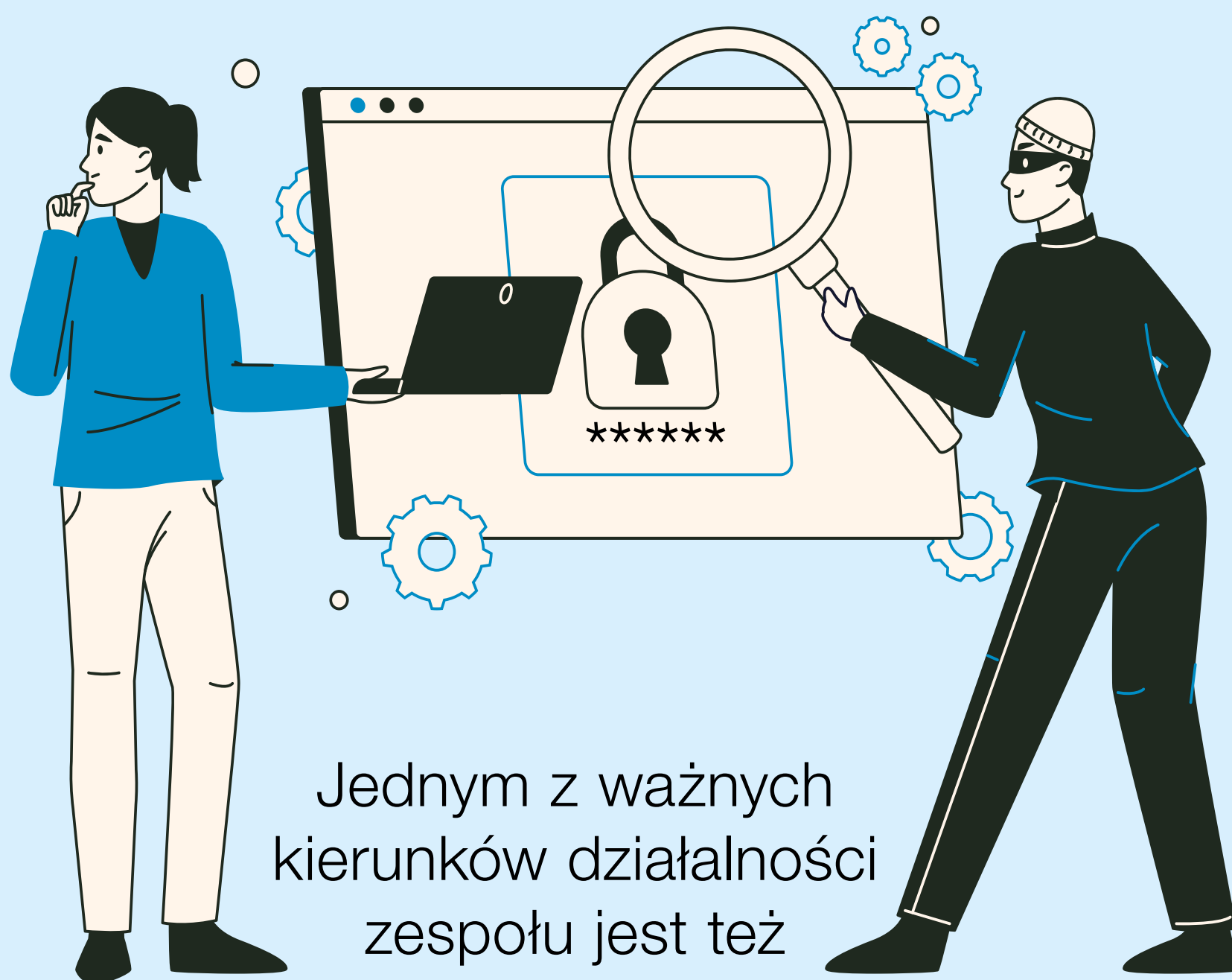
Setki klientów różnych instytucji padły już ofiarą dobrze przygotowanych kampanii phishingowych. Wystarczy jedno działanie pod presją czasu, jeden kod podany zbyt szybko, wpisanie danych do logowania po kliknięciu w link w SMS-ie czy e-mailu, by otworzyć przestępcom drzwi do swojego konta.



Phishing, wyludzenia danych i fałszywe inwestycje stanowią 99% incydentów bezpieczeństwa komputerowego. To wynik analizy ekspertów CSIRT NASK, którzy odnotowali aż 260 tys. zdarzeń w minionym roku.

Cyberprzestępcy grają na emocjach i wymuszają natychmiastowe działania, nie dając chwili na zastanowienie się. Scenariusz jest zwykle ten sam – telefon od oszusta, podszywającego się np. pod pracownika banku, informacja o tym, że konto zostało zaatakowane, “dobra rada”, by przenieść środki na inne konto i... utrata pieniędzy. Podobnych sytuacji CERT Polska, działający w ramach NASK, odnotowuje setki dziennie.

I coraz głośniej mówi o zagrożeniach – żeby takie historie kończyły się przerwaniem połączenia, a nie pustym kontem.



Jednym z ważnych kierunków działalności zespołu jest też edukacja związana z cyberbezpieczeństwem.

Dobre praktyki

Z perspektywy klientów banków spółdzielczych CERT Polska opracował kilka prostych, ale skutecznych zasad.

- Wpisuj adres banku ręcznie w przeglądarce. Z ostrożnością podchodź do linków z SMS-ów lub e-maili, które rzekomo prowadzą do bankowości internetowej – zanim gdziekolwiek podasz swoje dane, upewnij się, czy adres strony nie zawiera błędów lub literówek.
- Jeśli wiadomość budzi niepokój (informacja o blokadzie konta, dopłacie do przesyłki, nieudanej płatności) – zamiast reagować od razu, skontaktuj się z bankiem lub inną instytucją, która rzekomo wysłała wiadomość przez oficjalną infolinię lub aplikację.

Dane CERT Polska pokazują, że fala phishingu i oszustw online nadal rośnie.

- Nie podawaj kodów BLIK ani kodów SMS osobom, które kontaktują się telefonicznie lub przez komunikator, nawet jeśli podają się za bliskich, pracowników banku lub policji.
- Podejrzane SMS-y przełącz na numer 8080, a fałszywe strony zgłoś przez formularz na stronie incydent.cert.pl.

Czym jest CERT Polska

CERT Polska to krajowy zespół reagowania na incydenty komputerowe działający w struktu-

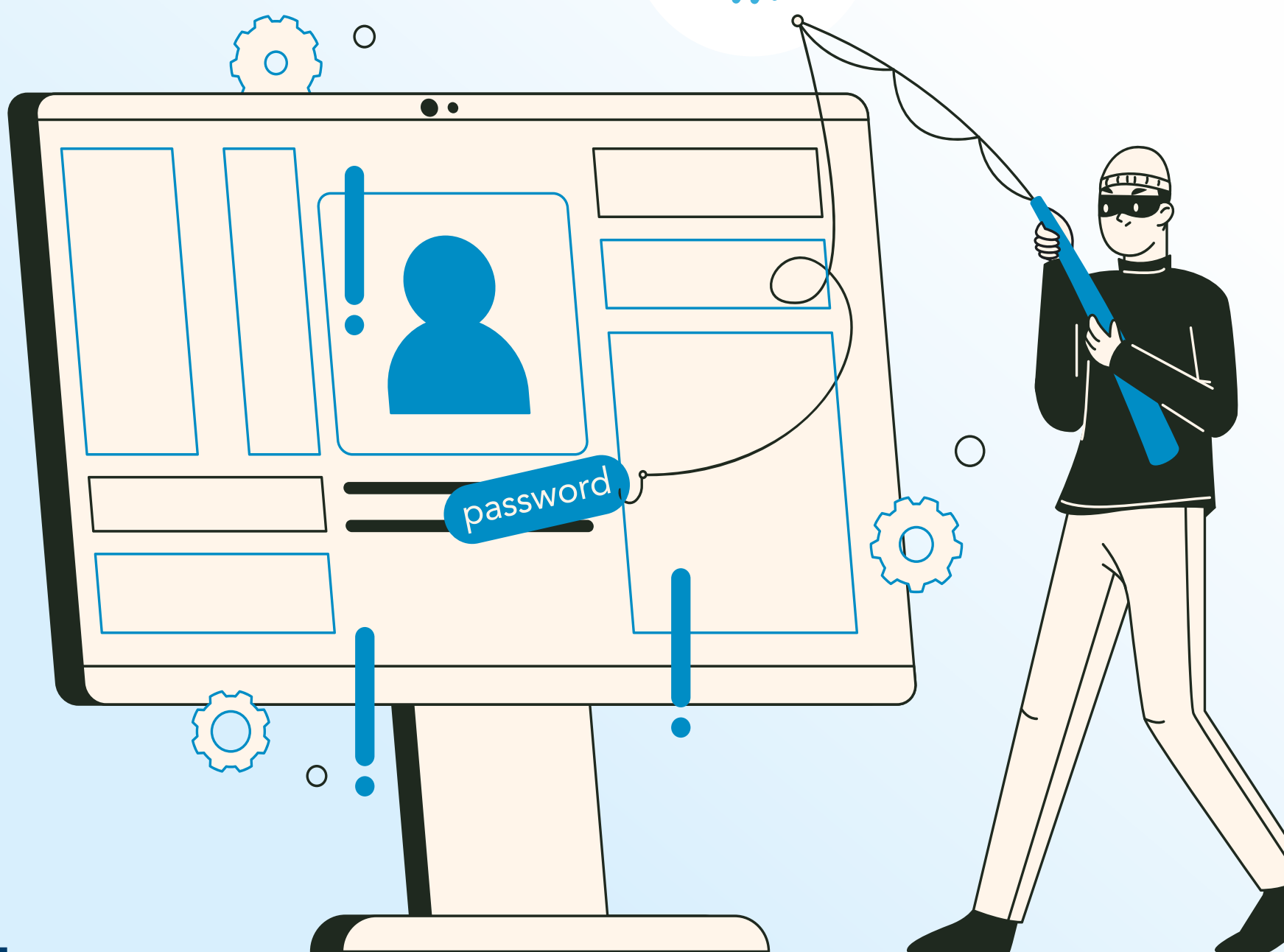




racz NASK, odpowiedzialny za monitorowanie zagrożeń, analizę incydentów i ostrzeganie polskich użytkowników internetu przed działaniami cyberprzestępców.

Eksperti z CERT Polska od blisko 30 lat rozwijają cały ekosystem narzędzi i kampanii zwiększających świadomość cyfrową obywateli i or-

Jedno działanie pod presją czasu – kliknięcie w link lub podanie kodu – wystarcza, by przestępca uzyskali dostęp do twojego konta.



ganizacji w tym m. in. publikują raporty roczne i analizy incydentów, które opisują trendy, statystyki i scenariusze ataków. Jednym z ważnych kierunków działalności zespołu jest też edukacja związana z cyberbezpieczeństwem.

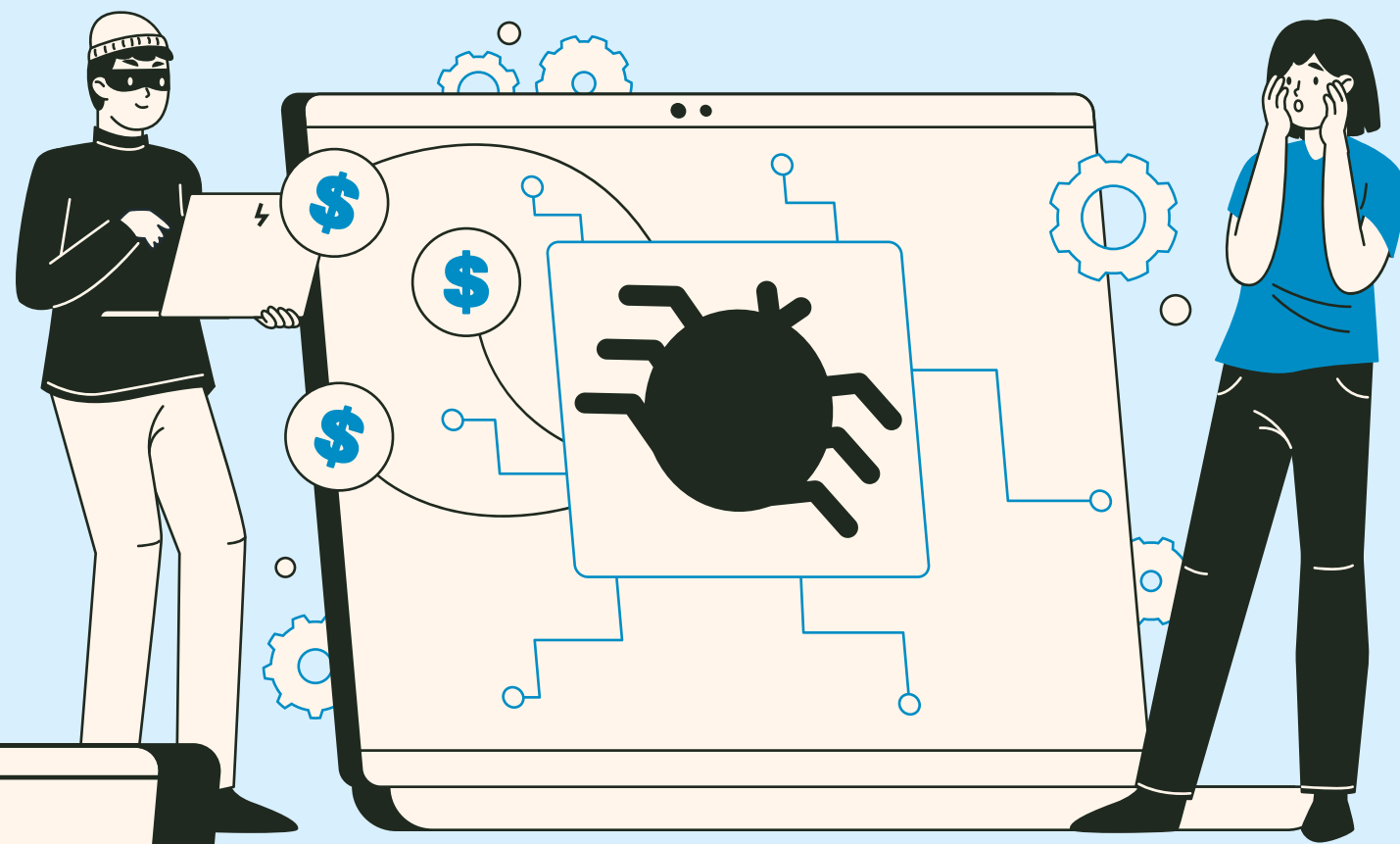
Od numeru 8080 po moje.cert.pl

CERT Polska tworzy rozwiązania, z których klienci banków mogą korzystać na co dzień. Najważniejsze z nich to:

- Numer 8080 – bezpłatny numer do zgłaszania podejrzanych SMS-ów. Zgłoszenia od użytkowników pozwalają budować wzorce złośliwych wiadomości i blokować je na poziomie operatorów.
- Intuicyjny formularz na stronie CERT Polska i zakładka „Bezpiecznie w sieci” w aplikacji mObywatel do zgłaszania złośliwych stron i e-maili.
- Lista Ostrzeżeń CERT Polska – publiczny rejestr niebezpiecznych domen phishingowych, w tym stron podszywających się pod banki i serwisy płatnicze. Strony z Listy Ostrzeżeń są blokowane przy współpracy z operatorami, co ogranicza liczbę potencjalnie poszkodowanych osób.

- Platforma moje.cert.pl – bezpłatne narzędzie do monitorowania bezpieczeństwa domen i sieci, tworzone z myślą o instytucjach, firmach i właścicielach stron. Umożliwia m.in. skanowanie podatności serwisów www, monitorowanie zdarzeń w sieci oraz powiadomienia o wyciekach haseł w danej domenie.

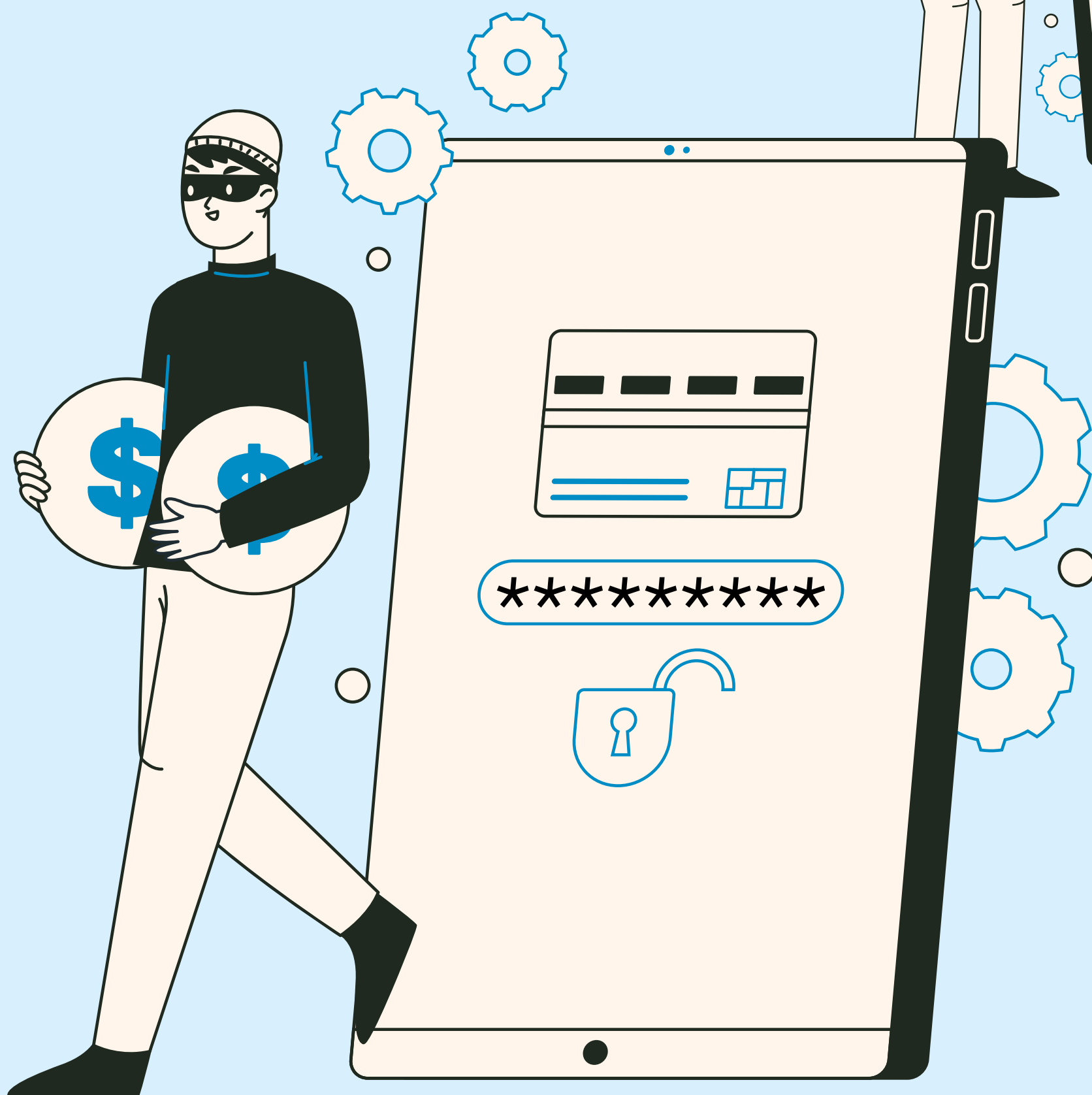
Co ważne, komunikaty o aktualnych zagrożeniach (np. nowe kampanie phishingowe wykorzystujące wizerunki banków) są dostępne publicznie w serwisie moje.cert.pl,



a najważniejsze ostrzeżenia trafiają także do użytkowników aplikacji mObywatel w usłudze „Bezpiecznie w sieci”.

Wspólna odpowiedzialność

Dane CERT Polska pokazują, że fala phishingu i oszustw online nadal rośnie, ale z roku na rok zwiększa się także liczba zgłoszeń od obywateli i skuteczność blokowania złośliwych stron. To dowód, że edukacja i proste narzędzia przekładają się na bezpieczeństwo pieniędzy klientów. Wspólne działanie instytucji finansowych i zespołów reagowania na incydenty – w tym CERT Polska, ale i CSIRT KNF, to dziś jeden z najskuteczniejszych sposobów ochrony przed cyfrowymi oszustami. ●





SOC SGB

jako fundament bezpiecznego biznesu



Daniel Krzywiec
SGB-Bank

Współczesne zarządzanie instytucją finansową wymaga redefinicji pojęcia bezpieczeństwa. Dzisiaj nie jest to już zagadnienie czysto techniczne, delegowane do działów IT, ale kluczowy obszar odpowiedzialności zarządu i rad nadzorczych. W obliczu rosnącej profesjonalizacji cyberprzestępczości, tradycyjne modele ochrony stają się niewystarczające. Od dzisiejszych liderów wymaga się budowy kultury organizacyjnej, w której odporność cyfrowa jest traktowana z takim samym rygiorem, jak zarządzanie ryzykiem kredytowym czy dbałość o płynność finansową. Zignorowanie tego obszaru to dziś nie tylko ryzyko strat finansowych, ale także realna groźba kar instytucjonalnych i osobistej odpowiedzialności prawnej decydentów.

Inwestycja w SOC SGB to decyzja o transformacji modelu biznesowego w kierunku odporności operacyjnej. W 2026 roku pytanie nie brzmi „czy zostaniemy zaatakowani?”, ale „jak szybko wstaniemy po ataku?”

Równolegle rynek finansowy mierzy się z bezprecedensową profesjonalizacją grup przestępczych. Współcześni hakerzy nie są już pojedynczymi pasjonatami, lecz działają w ramach zorganizowanych, globalnych korporacji przestępczych. Dysponują potężnymi budżetami na badania i rozwój, korzystają z zaawansowanej automatyzacji i oferują swoje złośliwe oprogramowanie w modelu subskrypcyjnym (np. Ransomware-as-a-Service). W obliczu tak wyrafinowanego przeciwnika, tradycyjne modele ochrony stają się drastycznie niewystarczające. Klasyczne podejście "zamku i fosy" – opierające się na wysokich murach w postaci firewalli czy programów antywirusowych – upada z dwóch powodów:

1. Złamanie łańcucha dostaw, atakujący rzadko forsują główne bramy banku. Zamiast tego infekują oprogramowanie dostarczane przez lokalnych, zewnętrznych dostawców IT, traktując ich jak "konie trojańskie".
2. Kradzież tożsamości, gdzie aż 80% skutecznych ataków nie polega na "wła-

maniu" się do systemu, ale na zalogowaniu się do niego przy użyciu skradzionych poświadczeń pracowników. Gdy intruz używa loginu i hasła pracownika banku, tradycyjne zabezpieczenia brzegowe pozostają ślepe.

Odpowiedzią sektora bankowości spółdzielczej na tę narastającą asymetrię sił jest centralizacja kompetencji realizowana przez SOC SGB (Security Operations Center). To nie jest kolejny produkt informatyczny, lecz w pełni skalowalny model operacyjny. Zamiast pozostawiać banki spółdzielcze samym sobie w walce z globalnymi zagrożeniami, model SOC SGB wdraża scentralizowaną architekturę bezpieczeństwa opartą na:

1. Całodobowej gotowości ciągłego monitoringu infrastruktury bankowej przez ekspertów, których rekrutacja i utrzymanie przez pojedynczy bank byłoby ekonomicznie nieuzasadnione.
2. Architekturze Zero Trust ("Nigdy nie ufaj, zawsze weryfikuj"), gdzie system nieustannie analizuje behawiorystykę użytkowników, blokując dostęp natychmiast, gdy wykryje anomalię (np. logowanie z innej lokalizacji), nawet jeśli użyto poprawnego hasła.
3. Zbiorowej odporności (Cyber Threat Intelligence), gdzie informacja o wektorze ataku wymierzonym w jeden bank w Grupie natychmiast zasila algorytmy obronne wszystkich pozostałych. SOC działa jak system immunologiczny, w którym infekcja jednej komórki uodparnia cały organizm w czasie liczącym w milisekundach.

Wdrażając ten model operacyjny, banki spółdzielcze przestają jedynie unikać incydentów, ►





a zaczynają aktywnie zarządzać sytuacją kryzysową, gwarantując ciągłość biznesową i chroniąc zaufanie swoich klientów.

Niewidzialny współnik: Anatomia cichej kompromitacji

Statystyki branżowe są bezlitosne – średni czas przebywania intruza w systemie teleinformatycznym przed jawnym atakiem wynosi około 180 dni. Przez pół roku w cyfrowym krwiobiegu banku funkcjonuje „niewidzialny współnik”. Nie figuruje w KRS, nie uczestniczy fizycznie w posiedzeniach zarządu, ale dysponuje pełnym wglądem w dane banku.

Ten trwający miesiącami okres, określany mianem inkubacji, to nie jest czas bezczynności hakera. To precyzyjnie zaplanowana faza operacyjna, w której napastnik realizuje kilka kluczowych celów biznesowych:

1. Mapowanie infrastruktury, gdzie rozpoznaje architekturę sieci, szukając serwerów bazodanowych, systemów transakcyjnych i serwerów kopii zapasowych.
2. Eskalacja uprawnień, gdzie przestępca metodycznie przejmuje konta o coraz wyższych uprawnieniach, dążąc do przejęcia kont administratorów.
3. Exfiltracja danych, gdzie powoli, małymi partiami, kopiuje korespondencję zarządu, dane klientów i pracowników oraz umowy z kluczowymi dostawcami na zewnętrzne serwery.

Panuje błędne przekonanie, że momentem ataku jest dzień, w którym na monitorach pracowników pojawia się komunikat o zaszyfrowaniu dysków z żądaniem okupu (tzw. „czerwony ekran”). W rzeczywistości jest to jedynie finalizacja operacji. To moment, w którym haker uznał, że wyciągnął już wszystkie cenne informacje i bank nie jest mu dłużej potrzebny w formie operacyjnej.

W tym momencie utrata stabilności technologicznej ustępuje miejsca drastycznemu kryzysowi wizerunkowemu i ryzyku potężnych kar ze strony regulatora (UODO, KNF).

Dlaczego bank spółdzielczy to atrakcyjny cel?

Współcześni hakerzy to nie zmotywowani ideologicznie buntownicy, lecz zorganizowane przedsiębiorstwa, które rygorystycznie kalkulują ROI (Return on Investment – zwrot z inwestycji) swojego czasu i zasobów. Z ich perspektywy atakowanie największych rynkowych graczy, dysponujących budżetami IT liczonymi w setkach milionów złotych, jest skomplikowane, drogie i obciążone wysokim ryzykiem niepowodzenia. Banki spółdzielcze są często postrzegane jako tzw. nisko wiszące owoce. Cyberprzestępcy zakładają, że mniejsze podmioty rzadko dysponują całodobowymi zespołami monitorującymi anomalie (SOC) oraz korzy-

Współcześni hakerzy nie są już pojedynczymi pasjonatami, lecz działają w ramach zorganizowanych, globalnych korporacji przestępczych.

stają z usług mniejszych, lokalnych dostawców oprogramowania, którzy mogą stać się łatwiejszym wektorem wejścia do systemów bankowych. Z perspektywy biznesowej hakera, łatwiej i taniej jest skompromitować systemy dziesięciu mniejszych banków spółdzielczych, uzyskując łącznie podobny zysk, co przy udanym, lecz wysoce ryzykownym ataku na jednego rynkowego giganta. Właśnie dlatego bierność nie jest strategią! Zmiana paradygmatu polega na tym, by poprzez wdrożenie rozwiązań takich jak SOC SGB, drastycznie podnieść koszt i trudność ataku na bank, sprawiając, że z perspektywy ROI atak na instytucję stanie się nieopłacalny.

SOC SGB jako zmiana paradygmatu z kosztu na strategiczną inwestycję

W tradycyjnym ujęciu finansowym, budżet na cyberbezpieczeństwo bywa postrzegany jako pozycja w arkuszu kalkulacyjnym, która jedynie generuje koszty, nie przynosząc bezpośredniego zysku. Takie podejście, porównywalne do trak-

owania ochrony jak polisy ubezpieczeniowej, jest błędem strategicznym. Prawdziwa wartość nowoczesnej ochrony, takiej jak SOC SGB, nie polega na unikaniu wydatków, lecz na budowaniu fundamentu pod bezpieczną ekspansję biznesową. W bankowości zaufanie to waluta. Inwestycja w SOC SGB to de facto inwestycja w ochronę najcenniejszego aktywa, którego odbudowa po wycieku da-

Współczesne cyberbezpieczeństwo to nie tylko technologia, to przede wszystkim ludzie i czas reakcji.

nych kosztuje wielokrotnie więcej niż roczna subskrypcja ochrony. SOC SGB całkowicie odwraca dynamikę, wprowadzając proaktywne zarządzanie operacyjne, zamiast czekać na alarm, system nieustannie poszukuje najmniejszych odchyień od normy. To narzędzie do drastycznej optymalizacji kosztów wystąpienia incydentu. Matematyka bezpieczeństwa jest prosta, im wcześniej wykryjemy "niewidzialnego współnika", tym mniejszy będzie rachunek za naprawę szkód.

Optymalizacja kosztowa i synergia Grupy SGB

Współczesne cyberbezpieczeństwo to nie tylko technologia, to przede wszystkim ludzie i czas reakcji. Dla pojedynczego banku spółdzielczego próba samodzielnego zbudowania struktur obronnych klasy korporacyjnej jest wyzwaniem obciążonym wysokim ryzykiem błędu oraz nieuzasadnionym ekonomicznie kosztem. Rynek specjalistów z zakresu cyberbezpieczeństwa jest obecnie jednym z najtrudniejszych obszarów rekrutacyjnych. Profesjonalny SOC wymaga obsady w trybie 24/7, co w praktyce oznacza konieczność zatrudnienia co najmniej 8-10 wysokiej klasy ekspertów, aby zapewnić ciągłość dyżurów, zastępstwa chorobowe i urlopowe. Dla banku spółdzielczego utrzymanie takiego zespołu to:

1. Koszty bezpośrednie – wynagrodzenia specjalistów SOC wielokrotnie przewyższają średnie stawki w sektorze IT.
2. Rotacja kadr – eksperci szukają środowisk o dużej dynamice i skali danych – mała, odizolowana infrastruktura rzadko jest dla nich atrakcyjnym miejscem rozwoju.
3. Technologia – koszt licencji na systemy typu SIEM (Security Information and Event Management) czy CTI (Cyber Threat Intelligence) jest liczony w dziesiątkach tysięcy euro rocznie.





Model SOC SGB rozwiązuje ten problem poprzez radykalną centralizację kompetencji. Zamiast budować setki obsadzonych punktów obrony, Grupa SGB stworzyła jedną, potężną twierdzę, która chroni wszystkich uczestników jednocześnie. Działa to na zasadzie synergii grupy, gdzie koszty stałe utrzymania infrastruktury i ekspertów rozkładają się na wszystkie banki spółdzielcze, co drastycznie obniża barierę wejścia (koszt jednostkowy). Każdy bank, niezależnie od wielkości, otrzymuje dostęp do technologii i wiedzy, na którą stać tylko największe banki komercyjne w kraju. „SOC SGB to dowód na to, że w świecie cyfrowym siła bankowości spółdzielczej – wspólnota i współpraca – jest najskuteczniejszą bronią przeciwko nowoczesnym zagrożeniom” – mówi Daniel Krzywiec dyrektor cyberbezpieczeństwa. Inwestycja w SOC SGB to decyzja o transformacji modelu biznesowego w kierunku odporności operacyjnej. W 2026 roku pytanie nie brzmi „czy zostaniemy zaatakowani?”, ale „jak szybko wstaniemy po ataku?”. Wybór stoi pomiędzy pasywnym oczekiwaniem na kryzys, a aktywnym zarządzaniem ryzykiem w oparciu o wspólne zasoby Grupy. To fundament bezpiecznego i stabilnego biznesu. ●

Zakres usługi SOC SGB:



- **EDR**
- Monitorowanie i reagowanie na zagrożenia bezpośrednio na urządzeniach końcowych, chroniące przed atakami typu ransomware, zero-day i złośliwym oprogramowaniem



- **SIEM**
- Zbieranie, korelowanie i analiza logów oraz zdarzeń bezpieczeństwa z całej infrastruktury (lokalnej i chmurowej) zrzeczenia w czasie rzeczywistym



- **CTI**
- MONITOROWANIE CYBERZAGROŻEŃ
- Dostarcza informacje o aktualnych i potencjalnych zagrożeniach (np. wycieki danych, nowe kampanie phishingowe, luki typu zero-day, wskaźniki kompromitacji - IoC)



- **CTI**
- TESTY PHISHINGOWE I SZKOLENIA
- Symulowane ataki mające na celu edukację pracowników w zakresie rozpoznawania zagrożeń oraz regularne programy edukacyjne



- **BEZPIECZNY INTERNET**
- Rozwiązanie filtrujące i chroniące ruch internetowy, minimalizując ryzyko infekcji stacji roboczych złośliwym oprogramowaniem



- **TESTY BEZPIECZEŃSTWA**
- Kompleksowe symulacje ataków na systemy i infrastrukturę banków spółdzielczych, przeprowadzane przez zespół SOC Red Team mające na celu sprawdzenie zabezpieczeń



- **ZARZĄDZANIE PODATNOŚCIAMI**
- Ciągłe skanowanie, ocena i priorytetyzacja łatania luk bezpieczeństwa w infrastrukturze banków spółdzielczych



- **FDS**
- Zbieranie, korelowanie i analiza transakcji bankowości elektronicznej i mobilnej oraz kart płatniczych zrzeczenia w czasie rzeczywistym



- **ITAM**
- Umożliwia identyfikowanie, śledzenie, monitorowanie i zarządzanie wszystkimi zasobami IT (sprzętem i oprogramowaniem)



- **DLP**
- Monitoruje i kontroluje wrażliwe dane, aby zapobiegać ich wyciekowi poza organizację (np. przez e-mail, USB, Internet)



- **BITLOCKER**
- Centralne administrowanie i monitorowanie szyfrowania dysków. Obejmuje tworzenie i egzekwowanie polityk bezpieczeństwa, zarządzanie kluczami odzyskiwania



- **MDM**
- Zabezpieczanie urządzeń mobilnych (umożliwia kontrolowanie urządzeń, wdrażanie polityk bezpieczeństwa, instalowanie aplikacji i zdalne usuwanie danych)



- **PATCH AND UPDATE MANAGEMENT**
- Kompleksowe rozwiązanie zapewniania, że wszystkie systemy operacyjne i aplikacje są na bieżąco automatycznie aktualizowane w celu usunięcia znanych luk w zabezpieczeniach





Cyfrowe Igrzyska w SOC SGB

Jak Red Team „zhakował” drogę do bezpieczeństwa



Jarosław Wieczorek
SGB-Bank

W świecie cyberbezpieczeństwa nie ma miejsca na stagnację. Podczas gdy jedni budują mury, inni muszą nieustannie sprawdzać, czy w tych murach nie ma szczelin. W Security Operations Center (SOC) SGB ta dynamiczna relacja między obroną, a atakiem stała się fundamentem nowoczesnej strategii ochrony danych. Poznajcie kulisy pracy zespołu Red Team oraz historię sukcesu, która odbiła się echem w polskim sektorze IT.

W ramach SOC SGB toczy się nieustanna, cyfrowa partia szachów. Po jednej stronie szachownicy stoi Blue Team – strażnicy monitorujący infrastrukturę 24/7, zdolni wykryć najmniejsze anomalie w ruchu sieciowym. Po drugiej – Red Team, czyli „etatowi hakerzy”, których zadaniem jest myśleć i działać jak realny agresor.

Red Team, czyli atak w służbie bezpieczeństwa

Zadaniem „Czerwonych” nie jest jedynie wytykanie błędów. To zespół, który symuluje rzeczywiste zagrożenia, szukając luk tam, gdzie nikt inny ich nie dostrzegł. Ich praca to połączenie kreatywności z precyzyjną inżynierią. Red Team sprawdza nie tylko to, czy systemy są bezpieczne, ale także to, czy Blue Team potrafi dostrzec

ich działania i odpowiednio na nie zareagować. Zgodnie z wymogami rozporządzenia DORA, zespół Red Team przeprowadza regularne testy penetracyjne infrastruktury banku zrzeszającego oraz banków spółdzielczych. Zakres ich działań obejmuje wszystko: od sieci serwerowych i bankomatów, po systemy VoIP i strony wizytówkowe. I to właśnie podczas tych ostatnich doszło do przełomowego odkrycia.

Proces nadawania identyfikatora CVE

Podczas testów penetracyjnych stron wizytówkowych Banków Spółdzielczych SGB, zespół Red Team SOC SGB natrafił na coś znacznie poważniejszego niż zwykły błąd w konfiguracji. Wykryto krytyczną podatność w popularnym





frameworku webowym (Dobry CMS), która mogła zagrozić bezpieczeństwu wielu instytucji.

Zgodnie z najlepszymi praktykami etycznego hackingu, niezwłocznie powiadomiono banki spółdzielcze korzystające z frameworka DobryCMS oraz producenta oprogramowania, a następnie zgłoszono znalezisko do CERT Polska. Znalezisko zespołu SOC SGB zostało potwierdzone 2 marca 2026 roku, kiedy to zgłoszenie otrzymało unikalny identyfikator podatności CVE-2025-12462.

Skala problemu była poważna – błąd otrzymał ekstremalnie wysoką notę krytyczności: 9.3/10 w skali CVSS:4.0. Wykryta luka mogła zostać wykorzystana do dowolnej modyfikacji bazy danych, a w skrajnych przypadkach do przejęcia kontroli nad całym serwerem.

Podatność tkwiła w mechanizmie obsługi zapytań. Atakujący, poprzez zwykłą manipulację adresem URL, mógł „wstrzyknąć” do bazy danych dowolne złośliwe polecenie. Co najgorsze – proces ten nie wymagał żadnego uwierzytelnienia ani interakcji ze strony użytkownika.

Nawet pozornie niegroźny błąd na stronie wizytówkowej może stać się wytrychem do znacznie większych drzwi.

SQL Injection – dlaczego to takie groźne

Choć strony wizytówkowe same w sobie nie są systemami transakcyjnymi, ich przejęcie otwiera przed przestępcą szereg niebezpiecznych możliwości:

- Kradzież danych i odczyt zawartości tabel, w tym danych uwierzytelniających administratorów.
- Manipulacja treścią i zmiana informacji na stronie lub dodawanie nowych, fałszywych użytkowników.
- Ataki na klientów poprzez umieszczenie złośliwego kodu, który infekuje przeglądarki osób odwiedzających stronę banku.
- Eskalacja i wykorzystanie serwera WWW jako punktu wyjścia do ataku na głębsze warstwy infrastruktury bankowej.

Nawet pozornie niegroźny błąd na stronie wizytówkowej może stać się wytrychem do znacznie większych drzwi. Naszym zadaniem jest znalezienie go przed prawdziwym napastnikiem – podkreślają eksperci z Red Team SOC SGB.

Dlaczego strona wizytówkowa jest ważna

Często uważa się, że strony informacyjne nie są elementem infrastruktury krytycznej. To błąd, który Red Team SOC SGB skutecznie obalił. Choć nie realizują one transakcji, to jednak:

- Są publicznie dostępne i stale skanowane przez automatyczne narzędzia napastników.
- Korzystają z gotowych frameworków, które mogą zawierać ukryte błędy w bibliotekach firm trzecich.
- Mogą być wektorem ataku na wewnętrzną infrastrukturę banku.
- Ich przejęcie pozwala na podmianę linków do bankowości elektronicznej, co bezpośrednio uderza w bezpieczeństwo środków klienta i wizerunek instytucji.

Co to oznacza dla banków spółdzielczych korzystających z usługi SOC SGB

To wyróżnienie to nie tylko powód do dumy, ale przede wszystkim dowód na to, że banki spółdzielcze wykorzystują kompetencje na najwyższym poziomie. Dzięki pracy Red Teamu, luka została załatwana, zanim zdążyli ją wykorzystać cyberprzestępcy. To osiągnięcie udowadnia, że SOC SGB realnie wpływa na bezpieczeństwo w bankach spółdzielczych.

Dla banków spółdzielczych to jasny sygnał: Wasze systemy są pod opieką profesjonalistów, którzy nie czekają na atak, lecz sami go uprzedzają.

– Pamiętajmy jednak: to, że dziś jesteśmy bezpieczni, nie oznacza, że jutro też tak będzie. Bezpieczeństwo to nieustanna praca i czujność – dodaje Daniel Krzywiec, dyrektor Cyberbezpieczeństwa w SGB-Banku. ●



KONTO DLA PRZEDSIĘBIORCÓW ZA ZERO

Biznes nie jest dla każdego, ale każdemu, kto w biznesie myśli o rozwoju własnej firmy i szuka źródeł finansowania, z pewnością przyda się oferta Banków Spółdzielczych SGB. Teraz konto firmowe wraz z kartą płatniczą dostępne jest za ZERO złotych.



Roman Szewczyk
SGB-Bank

To główna korzyść dla przedsiębiorców, komunikowana w kampanii marketingowej Banków Spółdzielczych SGB, która ruszyła rozpoczęła się w marcu. Jej pozytywny przekaz oparty jest na realnym wsparciu, jakie Banki Spółdzielcze SGB oferują firmom. Teraz dodatkowo w Bankach Spółdzielczych SGB można otworzyć konto firmowe wraz kartą płatniczą za ZERO złotych. Każdy, kto myśli o rozwoju, może to zrobić wspólnie z Bankami Spółdzielczymi SGB – to podstawowy wniosek, który płynie ze spotu reklamowego przygotowanego na zlecenie SGB-Banku przez agencję GPD.

– Banki Spółdzielcze SGB są dla firm, dla każdego kto jest odważny w biznesie i chce się rozwijać – zapewnia Ewelina Ignaczak, dyrektorka Marketingu i komunikacji w SGB-Banku. – To kolejna odsłona naszej kampanii skierowanej do przedsiębiorców – tych z doświadczeniem, ale też tych stawiających w biznesie pierwsze kroki. Banki Spółdzielcze SGB są naturalnym partnerem w rozwoju lokalnych firm, które dzięki naszemu wsparciu rozwijają skrzydła i działają na szeroką skalę. Działając na rynku od ponad 170 lat Banki Spółdzielcze SGB wiedzą, że prowadzenie własnego biznesu wymaga odwagi i ogromnego zaangażowania. Wiedzą też, jak ważne jest dla nich wsparcie, którego mogą udzielić swoim klientom, tak aby rozwijać się wspólnie z nimi.

Spotem reklamowym towarzyszy oferta konta wraz z kartą za ZERO złotych dopasowana do wymagań lokalnego biznesu: od finansowania środków transportu i maszyn po inwestycje w odnawialne źródła energii. Banki Spółdzielcze SGB zachęcają do współpracy przedsiębiorców z różnych branż, akcentując lokalny charakter obsługi i elastyczne podejście do finansowania biznesu.

Kampania będzie obecna w telewizji (TVN, TVP), serwisach VOD (Player, TVP VOD, Polsat Go, serwisy własne TVN WBD i Partnerów Premium Digital oraz Addressable TV), a także w 48 stacjach RMF 3D.

Nowa kampania SGB opiera się na wynikach badań jakościowych i ilościowych przeprowadzonych przez SGB-Bank wśród polskich firm. Pokazały one, że 1/3 przedsiębiorców jest otwarta na korzystanie z kredytów, a jednocześnie połowa firm nie korzysta z żadnej formy kredytowania. Pozostali sięgają po usługi leasingowe i limity kredytowe w rachunkach, a kluczowe znaczenie w relacjach z bankami mają dla nich transparentność, szybkość decyzji kredytowej i bezpośredni kontakt z doradcą.

Z badań tych wynika również, że oferta bezpłatnego konta i karty, szczególnie na start działalności jest niezwykle istotna dla każdego, kto ma odwagę rozwijać swój biznes

Te wszystkie elementy są dostępne w Bankach

Nowa kampania SGB opiera się na wynikach badań jakościowych i ilościowych przeprowadzonych przez SGB-Bank wśród polskich firm.

Spółdzielczych SGB – od kont firmowych, kart płatniczych, przez leasing, ubezpieczenia, faktoring aż po finansowanie inwestycji. W Polsce działa obecnie ponad 2,6 miliona aktywnych przedsiębiorstw, z czego zdecydowaną większość stanowią mikro- i małe firmy. To właśnie oni są odbiorcami najnowszej odsłony kampanii SGB – ludzie, którzy często łączą rolę właściciela, menedżera i księgowego w jednej osobie, napędzając lokalną gospodarkę. ●

Bank Spółdzielczy SGB dla firm



Dla firm.
Dla każdego!

Sprawdź



JAK WSPIERAMY KLIENTÓW W TRANSFORMACJI ESG?

Jednym z kluczowych wyzwań stojących dziś przed sektorem bankowym jest przełożenie idei zrównoważonego rozwoju na konkretne działania biznesowe. Dla SGB-Banku nie jest to odrębnym obszarem funkcjonującym obok działalności operacyjnej, lecz integralnym elementem strategii rozwoju – realizowanej wspólnie z Bankami Spółdzielczymi SGB i z myślą o klientach.



Anna Ławicka

SGB-Bank

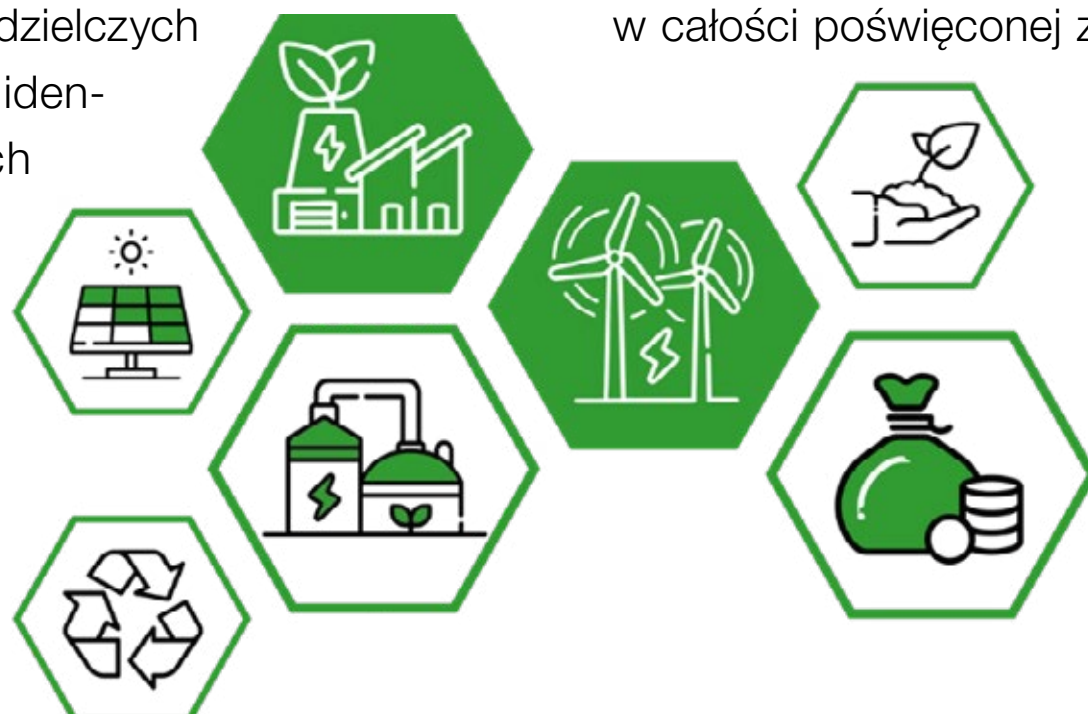
Wyznacznikiem tego podejścia było utworzenie 1 czerwca ubiegłego roku komórki ds. zrównoważonego rozwoju w pionie rozwoju sprzedaży i relacji biznesowych. Decyzja ta stanowiła odpowiedź na rosnące potrzeby klientów – zwłaszcza przedsiębiorców – którzy coraz częściej poszukują nie tylko finansowania ale również wiedzy, narzędzi i wsparcia w procesie transformacji energetycznej oraz dostosowania się do wymogów ESG – mówi Ewelina Pałubicka, wiceprezes Zarządu SGB-Banku.

Kompetencje i wsparcie biznesu

Nowa komórka pełni centralną rolę w koordynacji działań ESG oraz w przekładaniu celów strategicznych na codzienną praktykę biznesową. Jej pierwszym kluczowym obszarem odpowiedzialności jest strategia transformacji portfela oraz rozwój zrównoważonego finansowania. Obejmuje ona m.in. ukierunkowanie oferty produktowej na projekty wspierające transformację energetyczną, poprawę efektywności energetycznej oraz inwestycje zgodne z kryteriami zrównoważonego rozwoju.

Drugim filarem działalności jest funkcja centrum kompetencji w obszarze zrównoważonego finansowania i transformacji portfela. Oznacza to systematyczne budowanie wiedzy eksperckiej wewnątrz organizacji, wsparcie biznesu oraz samych banków spółdzielczych w interpretacji regulacji, a także identyfikowanie szans biznesowych wynikających z zielonej transformacji klientów.

Istotnym zadaniem jest również zarządzanie partnerstwami strategicznymi w obszarze zrównoważonego finansowania



w taki sposób, by realnie wzmacniały one ofertę banku i ułatwiały klientom dostęp do wiedzy, technologii i kapitału. Takie podejście sprawia, że ESG staje się elementem codziennych decyzji operacyjnych, a nie wyłącznie obszarem raportowym.

ZIELONA PERSPEKTYWA: praktyczne narzędzie dla klientów

Realizując strategiczny cel, jakim jest wsparcie trans-

Jednym z kluczowych wyzwań stojących dziś przed sektorem bankowym jest przełożenie idei zrównoważonego rozwoju na konkretne działania biznesowe.

formacji energetycznej klientów, SGB-Bank konsekwentnie rozwija rozwiązania o charakterze informacyjnym i edukacyjnym. Kluczowym elementem tych działań jest uruchomienie dedykowanej platformy internetowej Zielona Perspektywa (<https://zielonaperspektywa.sgb.pl/>), w całości poświęconej zagadnieniom zrównoważonego rozwoju.

Strona pełni funkcję centrum informacyjnego dla przedsiębiorców, samorządów, rolników oraz lokalnych społeczności. W przystępny sposób wyjaśnia, czym jest zrównoważony rozwój, jakie zmiany regulacyjne wpływają na



działalność firm oraz – co szczególnie istotne – jakie szanse biznesowe wiążą się z zieloną transformacją.

Dzięki połączeniu finansowania, wiedzy i praktycznych narzędzi „Zielona Perspektywa” jest miejscem zarówno dla firm rozpoczynających swoją drogę z ESG, jak i tych bardziej zaawansowanych.

Kluczowym elementem działań wspierających ESG jest uruchomienie dedykowanej platformy internetowej Zielona Perspektywa (<https://zielonaperspektywa.sgb.pl/>).

Kalkulator śladu węglowego

Uzupełnieniem platformy jest bezpłatny kalkulator śladu węglowego, dostępny online i zaprojektowany z myślą o potrzebach naszych klientów. Narzędzie umożliwia samodzielne oszacowanie emisji gazów cieplarnianych (zakres 1 i 2), przekładając abstrakcyjne pojęcia klimatyczne na konkretne dane liczbowe. Dla wielu przedsiębiorców jest to pierwszy krok w kierunku świadomego zarządzania energią i emisjami, a jednocześnie punkt wyjścia do dalszych działań – od poprawy efektywności energetycznej po planowanie inwestycji w OZE. Kalkulator wspiera także przygotowanie danych niezbędnych do raportowania zrównoważonego rozwoju oraz rozmów z bankiem i partnerami biznesowymi.

Naturalnym uzupełnieniem tych informacji i narzędzi jest opracowany Przewodnik Zrównoważonego Rozwoju dla MŚP, który stanowi kompleksowe, praktyczne kompendium wiedzy dla przedsiębiorców. Porządkuje on cały proces wdrażania ESG: regulacje, raportowanie, zarządzanie łańcuchem wartości, aż po planowanie dekarbonizacji i dostęp do zielonych produktów finansowych.

Kompleksowe wsparcie finansowe i doradcze

Działania informacyjne i edukacyjne są uzupełnieniem szerokiej oferty finansowej wspierającej cele ESG.

SGB-Bank oferuje m.in. kredyty przeznaczone na inwestycje w OZE, efektywność energetyczną, gospodarkę odpadami czy ograniczanie emisji, z możliwością częściowej spłaty kapitału ze środków publicznych.

Dostępne są również kredyty inwestycyjne finansujące termomodernizację z premią BGK, pożyczki OZE z dotacją w formie umorzenia, kredyty z opcją EKO, a także finansowanie inwestycji mieszkaniowych i społecznych. Istotnym elementem oferty jest także wsparcie w pozyskiwaniu dotacji i grantów poprzez platformę Grantspot.

Całość tych działań wpisuje się w realizację strategii ESG SGB-Banku i Zrzeszenia. Jej istotą jest budowanie długoterminowej wartości dla klientów, lokalnych społeczności i całej Grupy – poprzez realne wsparcie transformacji gospodarczej, a nie wyłącznie deklaracje czy raportowanie.

SGB-Bank oferuje m.in. kredyty przeznaczone na inwestycje w OZE, efektywność energetyczną, gospodarkę odpadami czy ograniczanie emisji.

Zrównoważony rozwój w wydaniu SGB to bowiem praktyka: konkretne produkty, narzędzia, wiedza i partnerstwa, które pomagają klientom podejmować lepsze decyzje biznesowe dziś i przygotować się na wyzwania jutra. ●



Z CZYM SIĘ KOJARZY ESG?

ESG. Ten skrót coraz częściej pojawia się w mediach, raportach firm i rozmowach o przyszłości gospodarki. Choć wydaje się, że brzmi nazbyt technicznie, w rzeczywistości dotyczy bardzo konkretnych spraw – sposobu prowadzenia biznesu, dbania o środowisko, relacji z pracownikami i lokalną społecznością oraz odpowiedzialnego zarządzania.



Jerzy Sygidus

O ważne, ESG nie jest tematem wyłącznie dla wielkich korporacji. Coraz silniej dotyka również mikroprzedsiębiorców, małe i średnie firmy, czyli głównych klientów banków spółdzielczych. Z definicji angielskojęzycznego skrótu ESG wywodzą się trzy obszary zaangażowania:

- **E – ENVIRONMENTAL (środowisko):** zużycie energii, wody, surowców, emisja CO₂, gospodarka odpadami, inwestycje w odnawialne źródła energii.
- **S – SOCIAL (społeczna odpowiedzialność):** warunki pracy, bezpieczeństwo pracowników, relacje z klientami i lokalną społecznością, równość szans.
- **G – GOVERNANCE (ład korporacyjny):** przejrzyste zarządzanie, uczciwość w biznesie, odpowiedzialne decyzje, etyka.

W uproszczeniu, ESG odpowiada zatem na pytanie: czy firma działa w sposób nowoczesny, odpowiedzialny i długofalowo stabilny? Dlatego bardziej adekwatnym wydaje się stosowanie sformułowania „zrównoważony rozwój”, ponieważ to pojęcie najlepiej opisuje sposób działania, który łączy troskę o środowisko, dobrostan społeczny i stabilność ekonomiczną w jeden spójny kierunek rozwoju.

Zrównoważony rozwój dotyczy wszystkich

Banki spółdzielcze od lat funkcjonują blisko lokalnych społeczności i realnej gospodarki. Finansują małe sklepy, warsztaty, firmy rodzinne, gospodarstwa rolne, lokalne inwestycje. Właśnie dlatego w ich przypadku zrównoważony rozwój nie jest tylko abstrakcyjną koncepcją.

Gdy przedsiębiorca decyduje się na wymianę pieca na bardziej ekologiczny, na montaż paneli fotowoltaicznych, termomodernizację budynku czy nowoczesne maszyny zużywające mniej energii, to znak, że dba nie tylko o środowisko. Obniża koszty działalności i zwiększa konkurencyjność swojej firmy. A bank spółdzielczy jest lub może być partnerem finansowym takich zmian.

Podobnie w obszarze społecznym – stabilne miejsca pracy, uczciwe relacje z klientami czy zaangażowanie w życie lokalnej społeczności, od zawsze były naturalną częścią modelu bankowości spółdzielczej. Zrównoważony rozwój w praktyce często oznacza po prostu mądre, odpowiedzialne prowadzenie biznesu.

Klienci MŚP w centrum transformacji

Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa są kręgosłupem polskiej gospodarki. To one w największym stopniu będą przechodziły transformację energetyczną i organizacyjną w najbliższych latach. Dla wielu z nich zrównoważony rozwój nie jest jednak modnym hasłem, lecz realnym wyzwaniem i jednocześnie szansą na niższe rachunki za energię dzięki odnawialnym źródłom, na większą odporność na rosnące koszty surowców,

lepsy wizerunek wśród klientów i kontrahentów oraz nowe możliwości rozwoju i inwestycji.

Banki spółdzielcze, znające lokalny rynek i swoich klientów, mają tu szczególną rolę do odegrania – jako instytucje, które nie tylko finansują zmiany ale też pomagają je zrozumieć i zaplanować.

Wsparcie w transformacji energetycznej

Jednym z najbardziej widocznych obszarów ESG jest energia. Fotowoltaika, pompy ciepła, termomodernizacje budynków, bardziej efektywne maszyny – to dziś codzienność w rozmowach z klientami banków.

Dla przedsiębiorców są to inwestycje, które pozwolą im zmniejszyć koszty działalności i uniezależnią ich firmy od wahań cen energii. Inwestycje w sferze zrównoważonego rozwoju podnoszą wartość każdego przedsiębiorstwa, a to się liczy. Taki sposób myślenia przedsiębiorców wyznacza bankom naturalny kierunek rozwoju oferty finansowej i budowania długoterminowych relacji z klientami. Zrównoważony rozwój w tym wymiarze nie jest więc teorią, a staje się praktyką i bardzo konkretnymi projektami realizowanymi tu i teraz.

ESG wypada więc traktować jako szansę biznesową, a nie tylko obowiązek. Tymczasem w debacie publicznej zrównoważony rozwój często kojarzy się z regulacjami i obowiązkami raportowymi. To fakt, wiele działań w sferze transformacji energetycznej powinno być – wręcz musi – dobrze udokumentowanych. Musimy widzieć stan przed inwestycją i zmianę po niej, we wszystkich aspektach ochrony środowiska, odpowiedzialności społecznej i zarządzania.

Jednak z perspektywy bankowości spółdzielczej i jej klientów kluczowy wydaje się inny walor ESG – potencjał rozwojowy. Firmy, które inwestują w nowoczesne rozwiązania, są bardziej konkurencyjne, stabilniejsze finansowo i lepiej przygotowane na przyszłość. Banki, które wspierają takie przedsiębiorstwa, budują silniejszy portfel klientów i umacniają swoją pozycję w regionie. To system naczyń połączonych.

Początek dłuższej drogi

Zrównoważony rozwój to nie jednorazowy projekt, ale proces. W kolejnych artykułach naszej stałej sekcji poświęconej temu tematowi przyjrzymy się bliżej poszczególnym obszarom – środowisku, społecznym aspektom działalności firm oraz dobrym praktykom zarządzania. Pokażemy konkretne przykłady z rynku MŚP i rolę banków spółdzielczych w tej transformacji.

Na dobry początek warto jednak zapamiętać: zrównoważony rozwój nie jest hasłem z Brukseli lub raportów dużych korporacji. To realna zmiana, która już dziś dotyczy naszych klientów, naszych banków i lokalnych gospodarek. I – co najważniejsze – to zmiana, która niesie ze sobą nie tylko wyzwania, ale również duże możliwości rozwoju.

To podejście bardzo bliskie filozofii bankowości spółdzielczej. ●



Pożyczka OZE dla przedsiębiorstw



Biogazownie • Fotowoltaika
Elektrownie wiatrowe i wodne



Fundusze Europejskie
dla Wielkopolski



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



SAMORZĄD
WOJEWÓDZTWA
WIELKOPOLSKIEGO

Pożyczka OZE dla przedsiębiorstw.

Jeśli pozytywnie ocenimy Twoją zdolność kredytową oraz spełnisz warunki wymagane przez Bank, będziesz mógł otrzymać Pożyczkę OZE dla przedsiębiorstw. Szczegółowe informacje, w tym warunki udzielenia Pożyczki OZE dla przedsiębiorstw, są określone w szczególności w Regulaminie udzielania pożyczek OZE dla przedsiębiorstw oraz Karcie produktu, dostępnych na stronie www.sgb.pl/pozyczkaoze

GALAKTYKA MOŻLIWOŚCI

– O SILE WSPÓŁPRACY I ROZWOJU

Żyjemy w czasach przebudzowania i ciągłego niedoczasu. Nasze kalendarze są wypełnione po brzegi, maile spływają nieprzerwanym strumieniem, a codzienna praca potrafi pochłonąć każdą wolną minutę. W tym pędzącym świecie łatwo zapomnieć o jednym z najważniejszych paliw napędzających każdą organizację – o czasie na rozwój. I nie mówię tu tylko o zdobywaniu twardej wiedzy, ale o zrobieniu czegoś dobrego dla siebie: o zatrzymaniu się, spotkaniu z drugim człowiekiem, wymianie doświadczeń i zwykłej, inspirującej rozmowie.



Aleksandra Karpińska
SGB-Bank

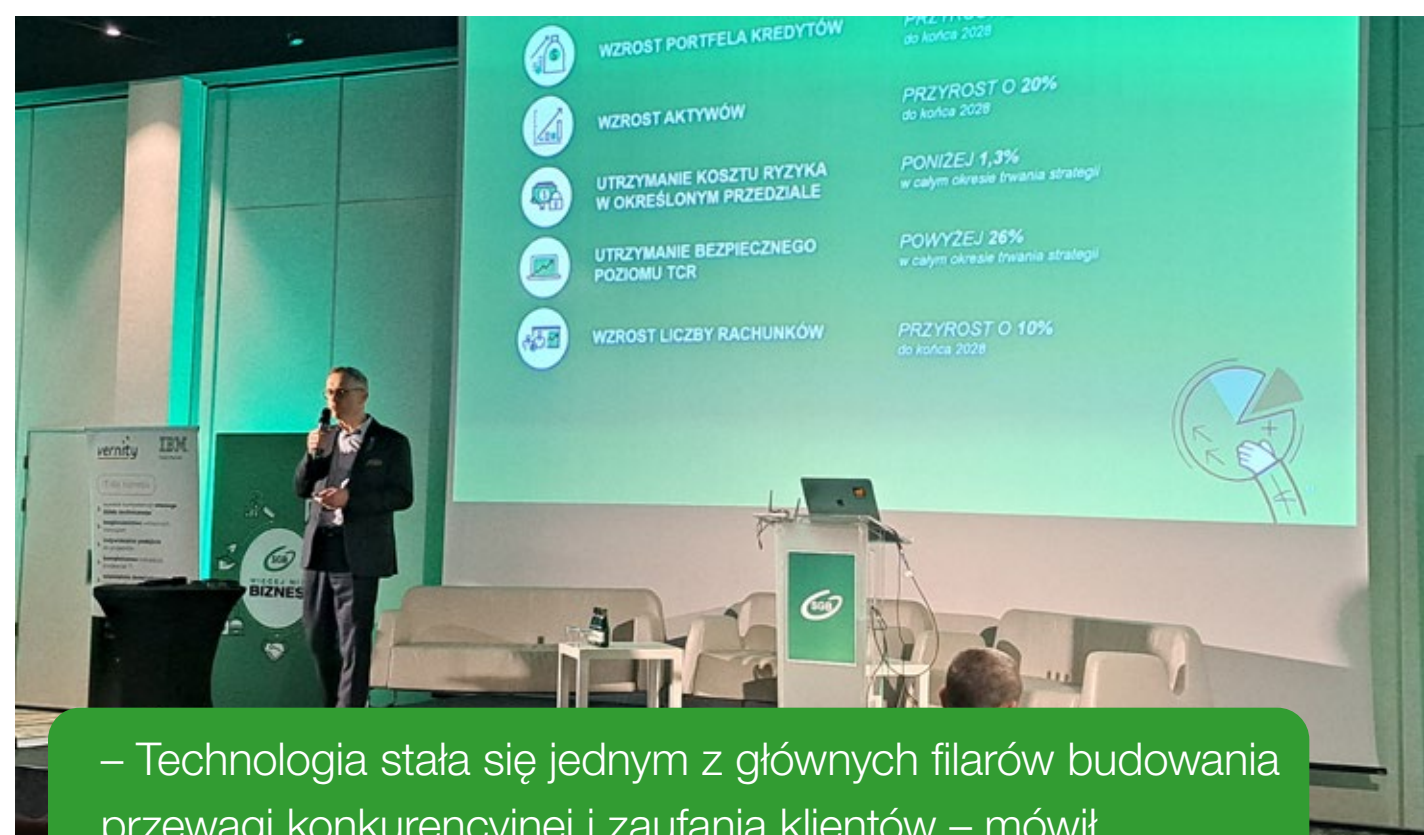
Jako Zrzeszenie SGB tworzymy potężny zespół – jest nas ponad 10 000 pracowników – to nie jest po prostu liczba – to ogrom unikatowej wiedzy, różnorodnych doświadczeń i talentów. Ta zbiorowa mądrość jest naszą największą siłą. Musimy z niej czerpać, uczyć się od siebie nawzajem i dzielić dobrymi praktykami. Dlaczego to takie ważne? Bo rozwój to coś więcej niż tylko realizacja bieżących celów biznesowych. To przede wszystkim dbanie o nasze talenty, przygotowywanie sukcesorów do nowych ról, budowanie właściwych nawyków i kształtowanie świadomości, że mamy w naszym zrzeszeniu fantastycznych ekspertów.

Dlaczego my, a nie (tylko) rynek?

Dzisiejszy rynek edukacyjny pęka w szwach. Mamy dostęp do tysięcy gotowych szkoleń i programów rozwojowych. Oczywiście, to nasza indywidualna decyzja, na ile z nich korzystamy. Warto jednak świadomie wybierać i angażować się w nasze zrzeszeniowe wydarzenia. Dlaczego? Ponieważ są one projektowane ze specyficzną intencją. Stanowią bowiem odpowiedź zarówno na globalne wyzwania rynkowe, ale przede wszystkim – są precyzyjnie skrojone pod realizację naszej wspólnej Strategii na lata 2025-2028. To wiedza maksymalnie osadzona w naszych realiach i uwzględniająca nasze wyzwania i potrzeby.

Kompetencje przyszłości – wychodzimy poza schemat

Rozwijając naszą ofertę, chcemy iść o krok dalej. Bankowość to regulacje, uprawnienia i twarda merytoryka – to absolutna podstawa. Jednak patrząc w przyszłość, wyraźnie widzimy, że o naszej przewadze konkurencyjnej coraz częściej decydują



– Technologia stała się jednym z głównych filarów budowania przewagi konkurencyjnej i zaufania klientów – mówił Błażej Mika, wiceprezes Zarządu SGB-Banku na jednej z pierwszych konferencji organizowanych w tym roku.

również kompetencje miękkie.

Dlatego w naszych programach kładziemy ogromny nacisk m.in. na efektywne, empatyczne i autentyczne przywództwo. Uczymy skutecznej komunikacji i budujemy przestrzeń do realnej współpracy. Zależy nam na tym, abyśmy na co dzień, niezależnie od tego, z jakiego banku pochodzimy, zawsze grali do jednej bramki i wspólnie osiągnęli wyznaczone cele.

Nasz system gwiazdny – co dla Was przygotowaliśmy?

W poprzednim numerze naszego magazynu pisaliśmy sporo o Akademiach Rozwojowych, które są elementem naszej oferty. To dedykowane, szyte na miarę cykle warsztatów (online i stacjonarnych) dla konkretnych grup ekspertów i liderów, wspierające rozwój specjalistycznych umiejętności.





Wydarzenia organizowane dla Banków Spółdzielczych SGB cieszą się dużym zainteresowaniem.

Nasze centra kompetencji i przestrzenie wymiany wiedzy budujemy również poprzez inne inicjatywy:

- Dobrze Wam już znane **KONFERENCJE MERYTORYCZNE**, dedykowane przede wszystkim dla Zarządów Banków Spółdzielczych. Jaki jest ich cel? Inspiracja i szerokie, holistyczne spojrzenie na otoczenie makroekonomiczne. Nie skupiamy się tylko na twardych danych – rozmawiamy też o kluczowych wyzwaniach HR-owych i liderek. Zapraszamy znamienitych gości specjalnych i ekspertów z rynku. Co ważne, oddajemy głos Wam – na panelach dyskusyjnych rozmawiamy o dobrych praktykach, bo nikt nie wie lepiej, czego potrzebują Banki Spółdzielcze SGB, niż Wy sami. Konferencjom towarzyszy też specjalna Strefa narzędziowa – miejsce, gdzie można spotkać się bezpośrednio z opiekunami zrzeszeniowych rozwiązań i omówić z nimi nasze oczekiwania i potrzeby. W 2026 roku zaplanowaliśmy trzy takie wydarzenia. Za nami styczniowa konferencja dotycząca relacji biznesowych oraz niedawna konferencja technologii i bezpieczeństwa. W październiku spotkamy się na konferencji poświęconej ryzyku, którą organizujemy wspólnie z IPS-SGB.
- **NOWOŚĆ: FORA EKSPERCKIE**. To stacjonarne wydarzenia dedykowane doświadczonym praktykom - specjalistom i ekspertom z poszczególnych dziedzin. Łączą one elementy warsztatowe z przestrzenią do wymiany doświadczeń, a ich celem jest wypracowywanie wspólnych rozwiązań wspierających całe Zrzeszenie SGB. Chcemy również, aby każde Forum było iskrą – początkiem budowania stałej, żywej społeczności ekspertów w danym obszarze, która będzie ze sobą w ciągłym kontakcie, dzieląc się wiedzą i wspierając w rozwoju. W 2026 roku realizujemy cztery takie wydarzenia: Forum relacji biznesowych, Forum cyberbezpieczeństwa, Forum marketingu oraz Forum rachunkowości i finansów.
- **NOWOŚĆ: STUDIA PODYPLOMOWE**. Z ogromną dumą ogłaszamy otwarcie I edycji studiów podyplomowych przygotowanych ekskluzywnie dla naszego Zrzeszenia SGB we współpracy z Uniwersytetem Ekonomicznym w Poznaniu!

I nie chodzi tu tylko o zdobycie wiedzy, ale o zrobienie czegoś dobrego dla siebie: o zatrzymanie się, spotkanie z drugim człowiekiem, wymianę doświadczeń i zwykłą inspirującą rozmowę.

Jedną z kluczowych inicjatyw w Strategii naszego Zrzeszenia jest rozwój kompetencji i budowanie centrów wiedzy.

Kierunek „Zarządzanie zmianą w organizacji – od strategii do wdrożenia” startuje wraz z nowym rokiem akademickim. Został zaprojektowany dla profesjonalistów, którzy chcą zaktualizować wiedzę i zdobyć praktyczne umiejętności pod okiem doświadczonych praktyków biznesu. To także genialna okazja do intensywnego networkingu z koleżankami i kolegami z innych banków. Serdecznie zapraszamy do uczestnictwa w tej pierwszej edycji!

Te oraz inne, mniejsze formaty i programy współtworzymy z Bankowym Ośrodkiem Doradztwa i Edukacji (BODiE). Wszystko na ich temat znajdziecie na stronie BODiE.

Wyruszamy w tę drogę razem

Jedną z kluczowych inicjatyw w Strategii naszego Zrzeszenia jest rozwój kompetencji i budowanie centrów wiedzy. Jako zespół

zajmujący się rozwojem, z pasją analizujemy Wasze potrzeby, szukamy inspiracji i dostarczamy konkretne propozycje.

Ale powiedzmy to sobie otwarcie: bez względu na to, jak fantastyczne, "kosmiczne" i innowacyjne programy stworzymy, pozostaną one tylko pustymi salami i martwymi linkami, jeśli... Was tam nie będzie!

Bierność rozwojowa to dziś, patrząc na nasze wyzwania

i cele biznesowe, jedno z większych ryzyk. Tylko aktywny udział, chęć dzielenia się wiedzą i otwartość na nowe doświadczenia przełożą się na realny wzrost kompetencji pracowników w naszym Zrzeszeniu. A przecież wszyscy chcemy pracować w konkurencyjnym, osiągającym świetne wyniki środowisku biznesowym, u podstaw którego stoją silni, pewni swoich umiejętności

ludzie – zarówno eksperci, jak i liderzy.

Tylko razem nadajemy tym inicjatywom sens i tworzymy ich ostateczną wartość. Zapraszam Was gorąco do tego fascynującego świata rozwoju. Gwarantuję, że możecie być niezwykle pozytywnie zaskoczeni tym, co

takie spotkania przyniosą Wam zarówno w życiu zawodowym, jak i być może osobistym. Dlatego – czekamy na Was!

Zbudujmy razem tę GALAKTYKĘ MOŻLIWOŚCI! ●



„Konferencję technologii i bezpieczeństwa SGB” podsumował Mirosław Skiba, prezes Zarządu SGB-Banku.



OD BABILONU DO GLOBALNYCH POLIS



Justyna Szafraniec

Generali Polska

ubezpieczenia to bardzo ważna i cicha infrastruktura współczesnej gospodarki. Są jak sztab mechaników w backstage-u kierowcy Formuły 1, jak niewidzialny pas bezpieczeństwa, dzięki któremu świat może budować fabryki, wysyłać statki i kontenerowce na długie rejsy, inwestować, popełniać błędy – i mimo to rozwijać się dalej. Działają w sytuacjach nagłych i niespodziewanych. Droga do dzisiejszego systemu ochrony ryzyk to historia strachu przed nieznanym, ale też odwagi kupców, innowatorów i finansistów, którzy nauczyli się oswajać ten strach i zarządzać ryzykiem.

Od Babilonu do Rzymu: narodziny idei, że ryzykiem można handlować

Początki ubezpieczeń sięgają Babilonu, gdzie ponad cztery tysiące lat temu kupcy stosowali instrumenty zwane bodmeriami (ang. bottomry),, które w uproszczeniu polegały na tym, że jeśli statek z towarem zatonął, zaciągnięta pożyczka była anulowana. Była to jedna z pierwszych udokumentowanych prób przeniesienia niepewności z jednostki na wspólnotę finansową. Ten mechanizm pojawiał się później w Indiach i starożytnej Grecji, gdzie bottomry funkcjonowały już w IV wieku p.n.e.

Rzym, wielka fabryka instytucji prawnych, dodał do tego własny koncept – bractwa pogrzebowe finansowane ze składek członków. W razie śmierci zapewniały one środki na godny pochówek. Była to pierwsza powszechnie stosowana forma ubezpieczeń społecznych, zorganizowana w sposób zaskakująco podobny do zasad we współczesnych towarzystwach ubezpieczeń wzajemnych.

Wenecja – startup, który zbudował fundament nowoczesnych ubezpieczeń

Choć starożytność stworzyła podstawowe narzędzia, dopiero średniowieczne republiki handlowe przekształciły ubez-

Droga do dzisiejszego systemu ochrony ryzyk, to historia strachu przed nieznanym, ale też odwagi kupców, innowatorów i finansistów.



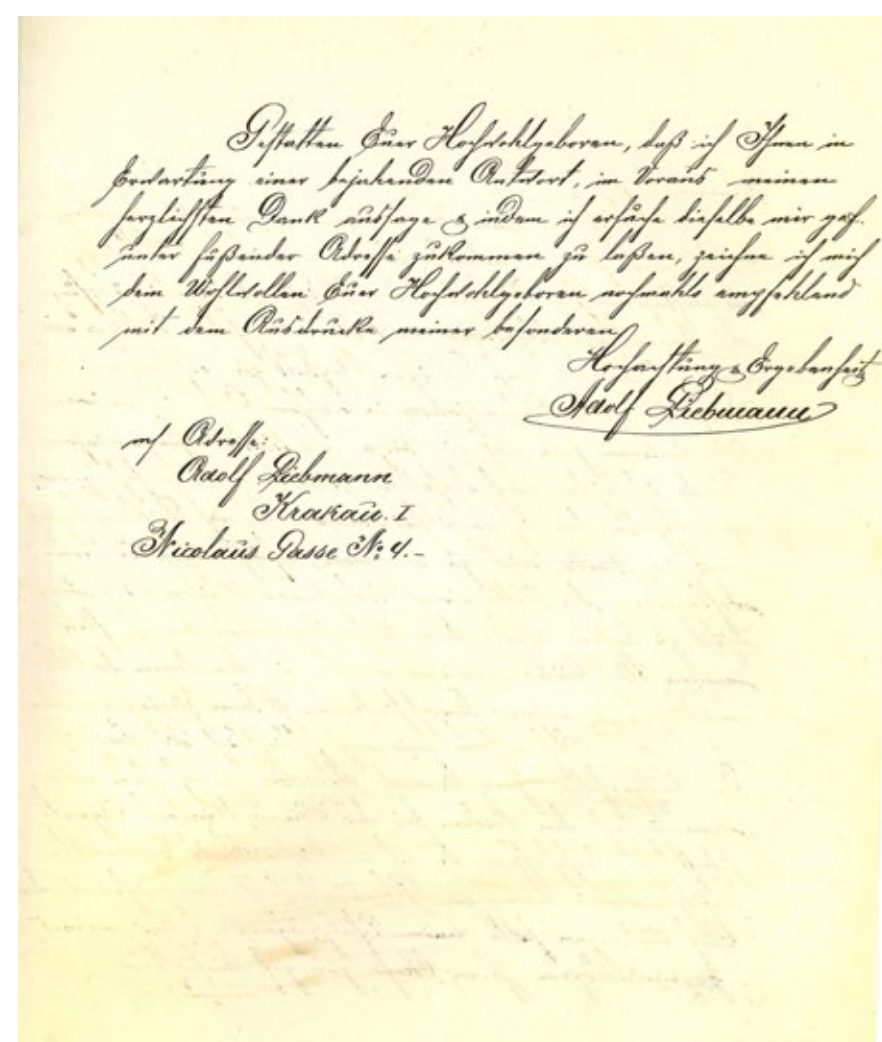
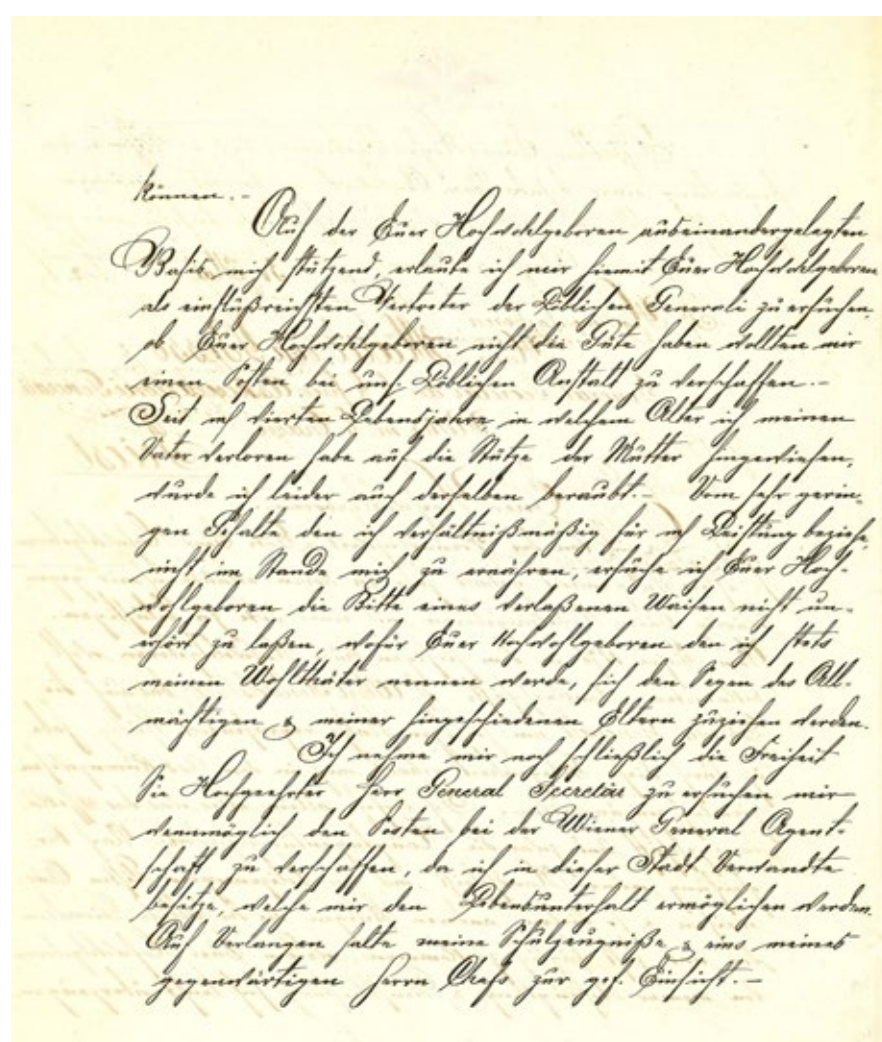
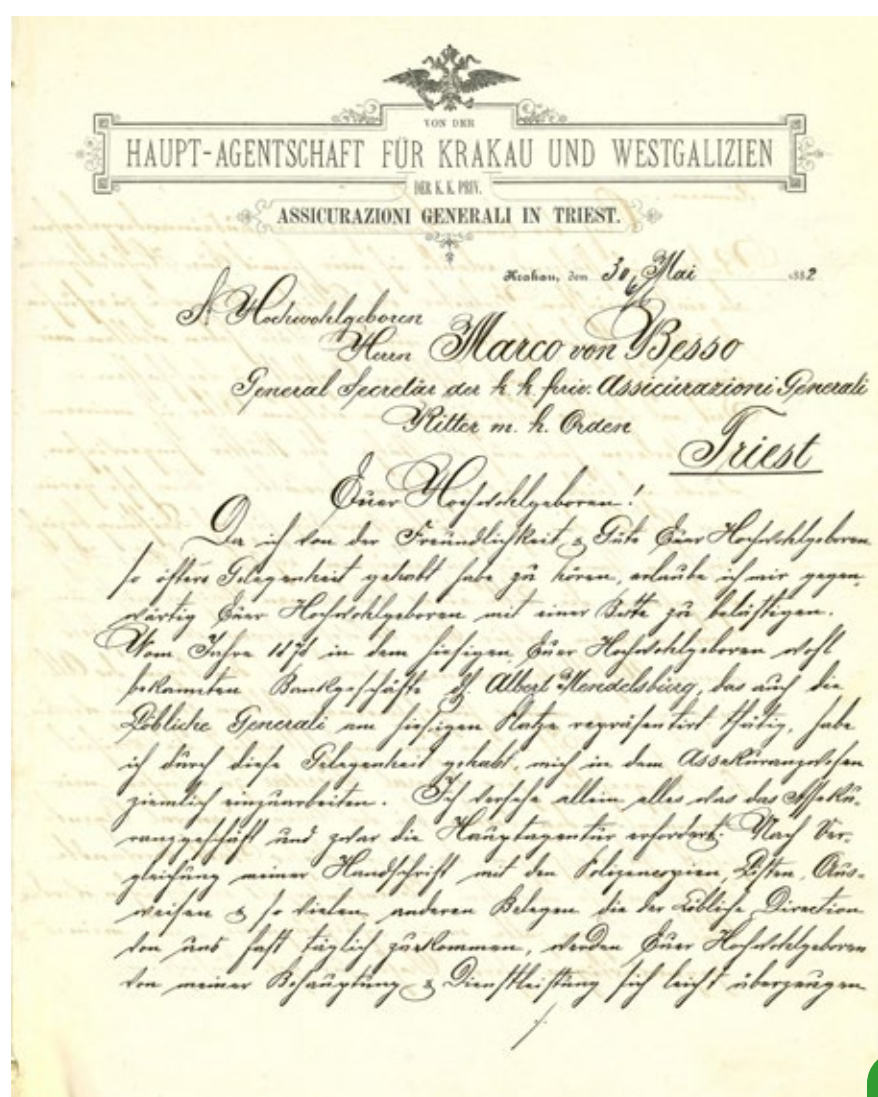
Siedziba Generali w Warszawie w okresie 20-lecia międzywojennego.

pieczenia w sektor o dużej skali. W XIII–XIV wieku kupcy weneccy ryzykowali wszystkim: statkiem, towarem, życiem. Jedna burza mogła wymazać fortunę budowaną przez pokolenia.

To właśnie tam powstały pierwsze sformalizowane polisy morskie, w których widać strukturę dzisiejszych umów ubezpieczeniowych: określona trasa, wartość ładunku, katalog ryzyk, wysokość składki i warunki wypłaty. Był też kluczowy element – rozłożenia ryzyka na wspólnotę. Kupcy wzajemnie ubezpieczali swoje statki, dzięki czemu strata

jednego okrętu nie prowadziła do ruiny całej rodziny czy firmy. To był prawdziwy game-changer: model, który później skopiowały Genua, Barcelona, Amsterdam i Londyn. Wenecja w praktyce stworzyła prototyp globalnego rynku ubezpieczeń morskich.





Polisa Generali podpisana w Krakowie, 30 maja 1882 roku. Archiwum Generali w Trieście.

Londyn: gdzie kawa, informacje i kapitał stworzyły światowy rynek

Kilka stuleci później ówczesny świat biznesu przeniósł się do XVII-wiecznego Londynu. W kawiarni Edwarda Lloyda kupcy i armatorzy wymieniali informacje o statkach, ładunkach i ryzykach. Ta nieformalna sieć przekształciła się w Lloyd's of London, najstynniejszy rynek ubezpieczeniowy świata, który do dziś operuje na zasadzie mechanizmu underwritingowego wypracowanego jeszcze w epoce żaglowców.

A gdy w 1666 roku londyński pożar strawił miasto, powstały pierwsze nowoczesne towarzystwa pożarowe – i po raz pierwszy w historii ubezpieczenia zaczęły pełnić rolę infrastruktury bezpieczeństwa publicznego.

Era industrialna: ubezpieczenia jako paliwo gospodarki

Wraz z rewolucją przemysłową zmieniło się wszystko: rosły fabryki, banki, miasta, a wraz z nimi liczba ryzyk i ich skala. Bez ubezpieczeń nowoczesny przemysł byłby niemożliwy. Branża zaczęła budować rezerwy, dywersyfikować portfele i wymyślać reasekurację – mechanizm, który sprawił, że sektor przetrwał wojny, kryzysy i katastrofy na skalę, która wcześniej była niewyobrażalna. W XX wieku ubezpieczenia stały się globalną siecią bezpieczeństwa gospodarczego.

Generali: ubezpieczyciel, który wyrósł z portowego kosmopolityzmu

Gdy Europa przeżywała boom przemysłowy, w 1831 roku w Trieście – jednym z najważniejszych portów imperium Habsburgów – powstała firma, która miała stać się jednym z filarów światowego rynku ubezpieczeń: Assicurazioni Generali. Założyciel, Giuseppe Lazzaro Morpurgo, stworzył coś na tamte czasy nowatorskiego: ubezpieczyciela oferującego „generalne” pokrycie nie tylko morskie, nie tylko pożarowe, ale wszechstronne, dostępne dla różnych sektorów gospodarki. To była wizja na miarę nowych czasów.

Choć starożytność stworzyła podstawowe narzędzia, dopiero średniowieczne republiki handlowe przekształciły ubezpieczenia w sektor o dużej skali.

Generali szybko rosło, tworząc sieć agencji w całym imperium, a potem w Europie. Firma przetrwała wojny, nacjonalizacje, podziały polityczne i kryzysy finansowe, budując reputację ubezpieczyciela zdolnego działać na rzecz klientów w każdych warunkach. Dziś działa w ponad 50 krajach i obsługuje około 70 milionów klientów, pozostając jednym z największych uczestników globalnego rynku ubezpieczeń i zarządzania aktywami..

Historia ubezpieczeń w Polsce: od cechów i bractw do nowoczesnego rynku

Polskie tradycje ubezpieczeniowe zaczynają się podobnie jak w reszcie Europy – od cechowych kas wsparcia, bractw pogrzebowych i miejskich systemów ochrony przeciwpożarowej. W XIX wieku, wraz z rozwojem miast i pierwszych instytucji finansowych, zaczęły działać towarzystwa ubezpieczeniowe, zarówno lokalne, jak i zagraniczne. To był początek nowoczesnego rynku.

Wśród pionierów pojawiło się Generali, które już w 1837 roku zaczęło wystawiać polisy na ówczesnych ziemiach polskich – zaledwie sześć lat po powstaniu w Trieście. W II Rzeczypospolitej firma miała swoje oddziały w największych miastach: Warszawie, Krakowie, Lwowie, Poznaniu, Katowicach i Wilnie. Jej działalność przerwała dopiero nacjonalizacja rynku ubezpieczeń w 1948 roku.

Ubezpieczyciel wrócił do Polski dopiero po transformacji ustrojowej. W 1998 roku Generali uruchomiło pierwszą spółkę doradcą, a rok później – pełnoprawne towarzystwa ubezpieczeń majątkowych i życiowych. Od tego czasu firma rozwinęła się w jednego z najważniejszych graczy rynku, wchodząc także w ubezpieczenia rolne (po przejęciu Concordii) i segment inwestycyjny. Dziś Generali Polska jako jeden z niewielu ubezpieczycieli w kraju ma w swojej ofercie ubezpieczenia majątkowe, życiowe, zdrowotne oraz rozwiązania inwestycyjne i emerytalne. Taka oferta pozwala wspierać uczniów, ich rodziców i dziadków, dzięki czemu Generali pozostaje partnerem dla klientów na całe życie. ●

Wraz z rewolucją przemysłową zmieniło się wszystko: rosły fabryki, banki, miasta, a wraz z nimi liczba ryzyk i ich skala.

Ubezpieczenia rolne (po przejęciu Concordii) i segment inwestycyjny. Dziś Generali Polska jako jeden z niewielu ubezpieczycieli w kraju ma w swojej ofercie ubezpieczenia majątkowe, życiowe, zdrowotne oraz rozwiązania inwestycyjne i emerytalne. Taka oferta pozwala wspierać uczniów, ich rodziców i dziadków, dzięki czemu Generali pozostaje partnerem dla klientów na całe życie. ●



TROCHE KULTURY

Mac DeMarco – Guitar

JĘDRZEJ SZYMANOWSKI, SGB-BANK

Pierwszy kwartał 2026 r. nie rozpieszcza nas muzycznymi premierami, dlatego tym razem płyta jeszcze z poprzedniego roku. Niepozorna, choć zdecydowanie warta uwagi – oto nowa propozycja Maca DeMarco. Muzyczny talent, w połączeniu z niezwykle luźnym i potężnym charyzmem, w zeszłej dekadzie doprowadziły ekscentrycznego Kanadyjczyka do statusu twarzy milenijskiej alternatywy. Niestroniący od ekscesów i używek, szybko stał się niemalże uosobieniem rock'n'rolla, choć swój pazur chętniej pokazywał na koncertach, niż na płytach. Te wypełnione były raczej lekkimi piosenkami, które do dziś czarują swoją bezpretensjonalną, swobodną aurą. Z albumu na album Mac zresztą coraz bardziej się w tej kwestii radykalizował – coraz to bardziej rozbierając swoje utwory do najbardziej podstawowych aranżacji. „Guitar” okazała się w zasadzie naturalną realizacją kolejnego kroku tej oczyszczającej wędrówki. I dobrze, choć ten rezultat wcale mógł nie być taki oczywisty.

Od 2019 roku, kiedy ukazała się jego ostatnia „piosenkowa” płyta, świat mocno się zmienił – dość powiedzieć, że było to

jeszcze przed pandemią, która wywróciła do góry nogami życia wielu z nas. Dla Maca DeMarco był to czas zmian o charakterze wręcz granicznym. Odstąpił od alkoholu, a następnie również papierosów (których – za sprawą kultowej piosenki

„Ode to Viceroy” stał się, chcąc nie chcąc, nieformalnym ambasadorem). W międzyczasie wydał dwie płyty instrumentalne. Jedną z nich to monumentalny zbiór zbieranych przez lata 199 szkiców. To się nazywa oczyszczające doświadczenie! Niedawno porzucił też zgiełk Los Angeles na rzecz odosobnienia u wybrzeży Kolumbii Brytyjskiej, gdzie prowadzi proste życie ze swoją wieloletnią narzeczoną. Jak sam mówi, lubi „naprawiać rzeczy” – co nie tylko koreluje z jego drogą do trzeźwości, ale też odnosi się do świeżo rozwiniętego zamiłowania do majsterkowania, w tym... prac hydraulicznych.

Stopniowe obdzieranie swojego życia z kolejnych szkodliwych elementów znajduje swoje odzwierciedlenie w twórczości muzycznej Maca. „Guitar” to bowiem płyta oszczędna w środkach, zaaranżowana praktycznie tylko na gita-



rę, bas, perkusję i jego głos. Zarejestrowana samotnie, w niespełna dwa tygodnie, w sielskich okolicznościach przyrody. Nawet zdjęcie okładowe ustawił i zrobił sam DeMarco. Struktury piosenek są ekstremalnie uproszczo-

ne i skrócone do minimum – potrafią (jak „Phantom”) trwać nawet poniżej 2 minut. To wszystko jednak sprzyja klarowności i czystości przekazu. Surowość ujawnia naturalny powab tych skromnych kompozycji oraz rozliczeniowy charakter słodko-cierpkich tekstów. Urocze ballady płyną jedna za drugą w relaksującej atmosferze, a wypełniają je zapodawane kojącym tembrem autora teksty. Te obrazują jego drogę ku „zen” – spokojowi ducha. Potrafią pokrzepić, ale i – w co bardziej melancholijnych momentach – zasmucić życiową refleksją, bo w końcu „tak to już jest”. Co najważniejsze, „Guitar” to piękna płyta o pogodzeniu z samym sobą i próbach podążania dalej wytyczoną sobie ścieżką, mimo przeciwności losu. Nawet bez zagłębiania się w lirykę, słyhać to podskórnie w samej, niezwykle relaksującej muzyce. ●

Andrzej Dragan – Quo vAldis

KRZYSZTOF MENDYK, SGB-BANK

Sztuczna inteligencja (AI, ang. artificial intelligence) jest dziś wszędzie – choć często nawet nie zdajemy sobie z tego sprawy. Korzystamy z niej, gdy wyszukujemy informacje w internecie, używamy nawigacji w telefonie, oglądamy rekomendowane filmy czy robimy zakupy online. AI pomaga nam oszczędzać czas, ułatwia codzienne obowiązki i wspiera nas w pracy oraz nauce. Z technologii przyszłości stała się narzędziem, które towarzyszy nam niemal każdego dnia. Naturalnie więc pojawia się potrzeba, by lepiej zrozumieć, czym właściwie jest sztuczna inteligencja i dokąd może nas zaprowadzić. W tę przestrzeń refleksji wpisuje się książka „Quo vAldis” Andrzeja Dragana. Zanim jednak o samej książce, warto zatrzymać się na chwilę przy jej autorze – to postać zdecydowanie nietuzinkowa i trudna do jednoznacznego zaszufłowania.

Andrzej Dragan to twórca, który od lat wymyka się prostym etykietom: fizyk

teoretyczny, fotograf, popularyzator nauki, a przy tym autor znany z bezkompromisowego stylu i intelektualnej prowokacji. W swojej twórczości podważa intuicyjne wyobrażenia o świecie, łącząc naukową precyzję z osobistymi refleksjami i ironią. „Quo vAldis” wpisuje się w ten nurt, ale jednocześnie dotyka tematu wyjątkowo aktualnego – sztucznej

inteligencji i jej wpływu na przyszłość człowieka.

„Quo vAldis” to nietypowa podróż przez świat AI, w której Dragan nie tyle straszy technologiczną apokalipsą, ile próbuje uporządkować chaos pojęć i emocji narosłych wokół algorytmów uczących się. Już sam tytuł, będący grą słów między łacińskim Quo vadis? a skrótem AI, sugeruje kluczowe pytanie książki: dokąd właściwie zmierzamy, rozwijając coraz potężniejsze narzędzia obliczeniowe?



Autor z dużą swobodą tłumaczy mechanizmy działania współczesnych modeli sztucznej inteligencji, pokazując je nie jako „myślące byty”, lecz jako konsekwencję matematyki, statystyki i ogromnych zbiorów danych. Siłą książki jest przystępność – Dragan potrafi mówić o skomplikowanych ideach bez popadania w dydaktycz-

ny ton, choć momentami jego styl bywa prowokacyjny i celowo upraszcza pewne kwestie, by pobudzić czytelnika do własnych przemyśleń.

„Quo vAldis” nie daje jednoznacznych odpowiedzi ani gotowych recept na przyszłość. Zamiast tego stawia pytania o granice ludzkiej kontroli, odpowiedzialność twórców technologii i złudzenia, jakie projektujemy na maszyny. To książka, która bardziej inspiruje do myślenia niż zamyka temat i właśnie w tym tkwi jej największa wartość. ●





BODiE
Grupa SGB



WIEDZA EDUKACJA ROZWÓJ

Nowe video szkolenia w BODiE!

Zainwestuj w swoją PRZYSZŁOŚĆ!

Chcesz rozwijać swoje umiejętności i zdobywać wiedzę w wygodny sposób?
Nasze **NOWE** video szkolenia to idealna okazja do tego.

Dlaczego warto?

Prosty dostęp:

Videoszkolenie to forma szkolenia, w której materiał edukacyjny jest dostarczany w postaci nagranych wykładów.

Video można oglądać w dowolnym czasie i miejscu, co pozwala uczestnikom dostosować kształcenie do swojego harmonogramu.

Przygotowane przez ekspertów:

Szkolenia opracowane przez specjalistów z danej dziedziny.

Wybrane tematy:

- *Etyka i tajemnica bankowa*
- *RODO - jak zgodnie z prawem przetwarzać i chronić dane osobowe*
- *Rola Rady Nadzorczej i Zarządu Banku w zarządzaniu ryzykiem kredytowym w świetle regulacji i praktyki*
- *Rada Nadzorcza w Banku Spółdzielczym – organizacja i podstawowe obowiązki (dla nowych członków RN)*
- *Rola Rady Nadzorczej i Zarządu Banku w zarządzaniu ryzykiem kredytowym w świetle regulacji i praktyki*
- *NOWE WYTYCZNE EBA 2025/08/01 dot. Zarządzania ryzykiem ESG - obowiązki Rady Nadzorczej i Zarządu Banku*

Szczegóły dotyczące video szkoleń na naszej stronie www.bodie.pl

Zgłoszenia: sesje@bodie.pl

NIE CZEKAJ! ZAPISZ SIĘ JUŻ TERAZ!

WIEDZA ■ EDUKACJA ■ ROZWÓJ