

# BANK SPÓŁDZIELCZY

Relacje to podstawa  
naszego biznesu

rozmowa z

**Grzegorzem  
Borczyńskim**

str. 5



## SGB

Zielona  
Perspektywa

str. 9-36

## Młode Wilki

w Bankach Spółdzielczych SGB

str. 38

Kończymy 2024 rok z uśmiechem zadowolenia. Powiedzieć, że ten rok był dla sektora banków spółdzielczych udany, to jakby nic nie powiedzieć. Było to kolejnych dwanaście miesięcy rozwoju bankowości spółdzielczej.

W SGB wprowadziliśmy nowe produkty, doskonaliśmy ofertę, szukaliśmy atrakcyjnych nisz na rynku usług finansowych. Korzystamy z okazji, które przynosi rzeczywistość, dostosowujemy naszą ofertę do wymogów zmieniającego się świata, przepisów prawnych, wskazówek regulatora, rozwiązań technologicznych i bezpiecznego bankowania. Przed nami nowe wyzwania, szanse i możliwości. I nowe nadzieje, także te związane z zielenią – w końcu kolor naszego logotypu zobowiązuje...

Należę do tej grupy osób, dla której szklanka jest do połowy pełna. Dlatego wierzę, że 2025 rok będzie jeszcze lepszy! Na pewno dużo uwagi poświęcimy ekologii, finansowaniu zielonej gospodarki i programowi SGB Zielona Perspektywa.

Polecam przeprowadzoną w optymistycznym duchu rozmowę z Grzegorzem Borczyńskim, prezesem Zarządu Banku Spółdzielczego w Piotrkowie Kujawskim. Prezes podsumowuje jubileuszowy rok banku, mówi o strategii pozyskiwania nowych klientów.

*„Na każdej nowej relacji budujemy dedykowaną ofertę produktową, która ostatecznie przekłada się na wzrost sprzedaży także innych produktów będących w ofercie banku. I najważniejsze – mówimy o relacyjności. Budujemy relacje z klientami na długie lata. Zaczynamy od drobnych kroków, później oferujemy więcej.”*

Prezes Borczyński dzieli się również swoją opinią o kampanii reklamowej „Młode Wilki”. W mijającym roku rozpoczęliśmy wiele działań skierowanych do młodych klientów. Wiem, że nasza najnowsza kampania spotkała się z pozytywnym odbiorem. Cieszy fakt, że przygotowaliśmy ją wspólnie z Bankami Spółdzielczymi SGB.

A Młode Wilki? Co mówią inni szefowie banków spółdzielczych na temat „Młodych Wilków”? Liczymy, że dzięki nim powiększymy grono naszych zadowolonych klientów. Zachęcam do przeczytania tekstu Rafała Łopki!

Według badań, przedstawiciele młodego pokolenia przywiązują wielką wagę do ochrony środowiska, mają świadomość, że wszyscy musimy dbać o naszą planetę, by mogły z niej korzystać następne pokolenia. Banki również wpisują się w ten trend. Finansują branże związane z ekologią i gospodarką zero waste. W SGB to jeden z naszych głównych priorytetów na przyszłość. I jeden z wiodących tematów w naszym e-magazynie. Pomóc mają w tym środki z KPO i działania władz.

*W kontekście Krajowego Programu Odbudowy coraz częściej pojawiają się informacje, że banki spółdzielcze, działając lokalnie, mogłyby odgrywać kluczową rolę w procesie finansowania zielonej transformacji przedsiębiorstw. Mogą oferować swoim klientom kredyty na ten cel, pośredniczyć w przyznawaniu dotacji i uczestniczyć w programach finansowych zwią-*



*zanych z rynkiem odnawialnych źródeł energii – pisze Jacek Prześluga w swojej publikacji pt. „Jeśli nie my i jeśli nie teraz?”*

Autor podaje przykłady, w jaki sposób można wykorzystać środki. Np. budowa biogazowni – w Polsce mamy ich około 200, w sąsiednich Niemczech kilkanaście tysięcy, podobnie we Francji. W tym segmencie Banki Spółdzielcze SGB mają się już czym pochwalić. Warto przeczytać, jak trzy banki z Jarocina, Gostynia i Pleszewa współfinansowały jedną z najnowocześniejszych biogazowni w Polsce.

Stawiamy nie tylko na ekologiczne gospodarstwa ale na wiele innych rozwiązań, które zapewnią nam rozwój, utrzymanie standardów życia, a jednocześnie nie będą zatruwać środowiska. Zastępujemy paliwa kopalne odnawialnymi źródłami energii – tak działa transformacja energetyczna. Jak to wygląda w lokalnych społecznościach? Co to jest energetyka rozproszona? Temat opisuje Agnieszka Szelejewska w artykule „OZE, czyli motor rozwoju lokalnych społeczności”.

*Energetyka rozproszona działa jak lokalna spiżarnia – wykorzystuje się to, co jest obecne w okolicy. Natura obdarzyła Podhale gorącymi źródłami? Idealnym rozwiązaniem jest inwestycja w geotermię. Na Pomorzu stale wieje? Rozsądnie jest pomyśleć o małych elektrowniach wiatrowych. A w regionach rolniczych? Tam biomasa niemal sama puka do drzwi. Każdy region może – a nawet powinien – wykorzystywać swoje naturalne zasoby – wyjaśnia autorka.*

O naszej ofercie AGRO i projekcie SGB Zielona Perspektywa dużo mówiliśmy podczas Forum Rolniczego, które pod koniec listopada odbyło się w Kruszwicy. SGB miało tam bardzo mocną reprezentację. W minionym roku zorganizowaliśmy mnóstwo konferencji i spotkań, dzięki którym dzielił się wiedzą, wymienialiśmy doświadczeniami. Wzięło w nich udział blisko 2 tysiące osób. Podsumowanie tych wydarzeń przygotowała Joanna Gębka.

A skoro o konferencjach mowa... Kolejny rok SGB wspiera projekt „Być kobietą On Tour”. To znakomita akcja prowadzona przez kobiety, dla kobiet i o kobietach. Zachęcam do przeczytania materiału Marty Klepki, która jest pomysłodawczynią projektu. W tym roku Marta wraz z koleżankami zaskoczyła nowością – publikacją „Kwestionariusz. Miłość. Bliskość. Przyjaźń.”

A co jeszcze w naszym e-magazynie? Informacje z zakresu prawa, recenzje... i ciekawy tekst o działaniach mafii śmieciowej. Polecam tekst Andrzeja Borowiaka.

Dodam, że niektórych artykułów można posłuchać, znajdują je Państwo na naszym kanale „Podcast Spółdzielczy” na Spotify.

W nowym roku życzę Państwu, żeby inflacja spadła, a wraz z nią aby spadły ceny energii, towarów w sklepach i ceny biletów na podróże bliskie i dalekie. Ale najbardziej życzę nam wszystkim dobrego samopoczucia, spokoju i zdrowia.

**Roman Szewczyk**  
**Redaktor Naczelny**

## BANK SPÓŁDZIELCZY

Adres Redakcji: Szarych Szeregów 23a, 60-462 Poznań,  
M.: 505 459 471, E.: [wydawnictwo@bodie.pl](mailto:wydawnictwo@bodie.pl), [www.bodie.pl/szkolenia/bodie-extra/wydawnictwo/ksiazki](http://www.bodie.pl/szkolenia/bodie-extra/wydawnictwo/ksiazki)  
Redaguje zespół: redaktor naczelny – **Roman Szewczyk**  
Redaktorzy prowadzący – **Rafał Łopka, Jerzy Sygidus**  
Korekta: **Jerzy Sygidus**  
Reklama: **Monika Zarębska – BODiE**, M.: +48 608 339 937  
Projekt i skład: [dubielstudio.pl](http://dubielstudio.pl)  
Stale współpracują: **Robert Azembski, Andrzej Borowiak, Janusz Orłowski, Agnieszka Szelejewska, Krzysztof Swoboda, Robert Woźniak**  
Współpraca podcast: **Michał Kocurek, Katarzyna Miler**  
Zdjęcie na okładce: **Roman Szewczyk**

Obróbka: [dubielstudio.pl](http://dubielstudio.pl)  
Zdjęcia we wnętrzu pochodzą z [Pixabay.com](http://Pixabay.com), [Unsplash.com](http://Unsplash.com) i [shutterstock.com](http://shutterstock.com).

Wydawca:  
**Bankowy Ośrodek Doradztwa i Edukacji Sp. z o.o.**  
Szarych Szeregów 23a, 60-462 Poznań,  
M.: 505 459 471, E.: [wydawnictwo@bodie.pl](mailto:wydawnictwo@bodie.pl)  
Na zlecenie SGB-Banku SA

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**

## ROZMOWA NUMERU

**RELACJE TO PODSTAWA NASZEGO BIZNESU.****s. 5**

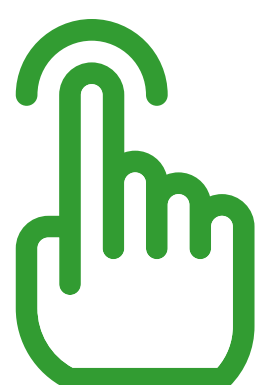
ROZMOWA Z GRZEGORZEM BOROZYŃSKIM, PREZESEM ZARZĄDU BANKU SPÓŁDZIELCZEGO W PIOTRKOWIE KUJAWSKIM



## TEMAT NUMERU

**JEŚLI NIE MY I JEŚLI NIE TERAZ?****s. 9****WSPIERAMY ZIEŁONE INWESTYCJE.****s. 11**

ROZMOWA Z MIROSŁAWEM SKIBĄ, PREZESEM ZARZĄDU SGB-BANKU SA

**ENERGIA Z NATURY****s. 14****TAK BANKI WSPIERAJĄ BIOGAZOWNIE****s. 15****KORZYŚCI, OSZCZĘDNOŚCI, ZYSKI****s. 16****BANKI SPÓŁDZIELCZE SGB W ZIEŁONEJ PERSPEKTYWIE****s. 18****BANKI PARTNEREM FORUM ROLNICZEGO'24****s. 20****KPO JAKO IMPULS DO ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU POLSKI****s. 22****OZE - MOTOR ROZWOJU LOKALNYCH SPOŁECZNOŚCI****s. 24****REJS PRZEZ WZBURZONE WODY****s. 26****ESG W PRAKTYCE BANKOWEJ - JAK ZMIENI SEKTOR FINANSOWY****s. 28****BANKI KLUCZOWE DLA FINANSOWANIA ZIEŁONEJ TRANSFORMACJI****s. 31****BIOGAZ: ZŁOTO XXI WIEKU? INNOWACJA, KTÓRA ŁĄCZY EKOLOGIĘ Z EKONOMIĄ****s. 33****MAFIA ŚMIECIOWA W POLSCE****s. 35****MŁODE WILKI W BANKACH SPÓŁDZIELCZYCH SGB****s. 38****KONFERENCYJNE PODSUMOWANIE ROKU****s. 42****ROZWIJAMY KOMPETENCJE, BO BIZNES TO LUDZIE****s. 46**

KLIKNIJ ŻEBY PRZEJŚĆ DO ARTYKUŁU



**56** banków  
w Systemie Usług SGB



**RADA PROGRAMOWA SUS  
OBRADOWAŁA W PABIANICACH** **s. 48**

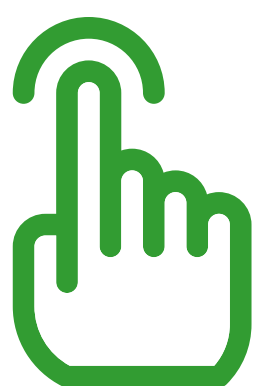
**#BYCKOBIETAONTOUR TO PROJEKT  
DLA KOBIET, Z KOBIETAMI, O  
KOBIETACH** **s. 51**

**ŻYCIE JAK RZEKA** **s. 53**

**ROK 2024 - ROKIEM EDUKACJI  
EKONOMICZNEJ. BANKI  
SPÓŁDZIELCZE NA RZECZ EDUKACJI  
FINANSOWEJ!** **s. 55**

**MÓW DO MNIE PO... CODZIENNEMU** **s. 58**

**SUKCESY, KAMPANIE I  
ZAANGAŻOWANIE SPOŁECZNE.  
ANALIZA MEDIALNOŚCI BANKÓW  
SPÓŁDZIELCZYCH SGB W 2024  
ROKU** **s. 60**



**KLIKNIJ ŻEBY  
PRZEJŚĆ DO  
ARTYKUŁU**

**RECENZUJEMY**

**TROCZĘ KULTURY** **s. 61**



# Relacje to podstawa naszego biznesu



Rozmowa z **Grzegorzem Borczyńskim**,  
prezesem Zarządu Banku Spółdzielczego w Piotrkowie Kujawskim

## 5% na lokacie to bardzo konkurencyjna oferta? Bank na tym zarabia?

Oferujemy dla młodych nawet 8%, obowiązuje jedno kryterium – trzeba mieć mniej niż 18 lat.

## Ponawiam pytanie. Czy to się opłaca?

Tak, w dłuższej perspektywie to bardzo dobra strategia, ponieważ powiększamy i odświeżamy naszą bazę klientów. Poza tym jednym z najbardziej rozpoznawalnych atutów naszego banku jest atrakcyjna oferta depozytowa. Korzyści są co najmniej na dwóch płaszczyznach. Po pierwsze środki z tych lokat w sposób wymierny budują bazę depozytową, niezbędną do utrzymania dynamicznej akcji kredytowej. Bez atrakcyjnej lokaty

na terenie działania naszego banku, na terenie wiejskim i w małych miasteczkach, nie udałooby nam się utrzymać trwałego osadu na depozytach. Po drugie, chcę to wyraźnie podkreślić, poszerzamy bazę klientów. Dzięki takiej ofercie powiększamy grono naszych partnerów – i co bardzo istotne – uzyskujemy od nich zgody marketingowe. W obecnych czasach na bardzo konkurencyjnym rynku posiadanie takiej zgody jest niezwykle cenne. Na każdej nowej relacji budujemy dedykowaną ofertę produktową, która ostatecznie przekłada się na wzrost sprzedaży także innych produktów będących w ofercie banku. I najważniejsze – mówimy o relacyjności. Budujemy relacje z klientami na długie lata. Zaczynamy od drobnych kroków, później oferujemy więcej.



### **Mija dokładnie 150 lat od powstania banku. Czy wasz bank przygotował z tej okazji specjalny produkt dla klientów?**

Rozpoczęliśmy od lokaty jubileuszowej z oprocentowaniem 6% w skali roku, oferowanej zarówno nowym, jak i obecnym klientom. Kilkaset założonych lokat jest dowodem na jej atrakcyjność. Przygotowaliśmy również specjalną ofertę dla rolników w postaci obrotowego kredytu jubileuszowego, z oprocentowaniem 7,9%.

### **Poza konkurencyjną ofertą, co jeszcze bank przygotował dla klientów?**

Podjęliśmy decyzję, że nie będzie to jedno wydarzenie, a cykl wielu inicjatyw na różnych płaszczyznach. Zależało nam również na budowaniu wydarzeń opierając się na lokalnych „zasobach”. Chcieliśmy zwrócić się do lokalnej społeczności i organizacji, i zaprosić je do wspólnego celebrowania naszego jubileuszu. W lipcu organizowaliśmy cykl czterech pikników jubileuszowych, na których bardzo widoczne były lokalne koła

Dzięki takiej ofercie  
powiększamy grono naszych  
partnerów – i co bardzo  
istotne – uzyskujemy od  
nich zgody marketingowe.

gospodyń wiejskich, oferujące swoje usługi gastronomiczne. Były zespoły muzyczne, grupy rekonstrukcyjne, czy w końcu osoby indywidualne mogące zademonstrować swoje pasje. W maju w naszych placówkach można było podziwiać prace lokalnych malarzy oraz twórców kowalstwa artystycznego. Inicjatywa ta została bardzo pozytywnie przyjęta w środowisku. Takie wydarzenia, ich lokalny odbiór, pozwalają wysnuć twierdzenie, że celebrowanie takich jubileuszy jest bardzo ważne. Dzięki nim pokazujemy nasze inne oblicze, bardziej rodzinne, swobodne, a mniej sformalizowane i urzędnicze.

### **Czy dla współczesnego klienta historia ma znaczenie, czy może bardziej liczy się oferta finansowa? Jakość obsługi?**

Myślę, że obie te rzeczy są istotne i my w Banku Spółdzielczym w Piotrkowie Kujawskim stawiamy na wysoką jakość obsługi oraz budowanie dobrej oferty finansowej. Z drugiej strony mamy to szczęście, że naszą działalność komercyjną możemy podeprzeć 150-letnim doświadczeniem. Jeśli miałbym jednak wybierać, to myślę, że współczesnego klienta przy wyborze konkretnego banku interesuje przede wszystkim jego oferta i jakość jej realizacji, właściwe doradztwo i profesjonalizm. Historia instytucji często pojawia się już podczas samych rozmów biznesowych i jest wówczas argumentem przeważającym przy wyborze porównywalnych ofert.

### **Co pana zdaniem decyduje dziś o sile banku?**

Siłą naszego banku, a także pozostałych banków spółdzielczych z historią tak długą, jak nasza, jest szybkie dostosowywanie się do zewnętrznych czynników, radzenie sobie z nieprzewidywalnymi zagrożeniami. Wspomnę tylko, że początek istnienia naszego banku to okres zaborów, dalej pierwsza wojna światowa, okres odbudowywania państwowości, druga wojna światowa, lata Polski Ludowej, następnie mierzenie się z urynkowaniem gospodarki w latach 90-tych, silna konsolidacja

sektora na przełomie wieków czy ostatnio pandemia i wojna na Ukrainie. Jeśli to wszystko wybrzmi w jednym zdaniu, to aż trudno uwierzyć, że tak wrażliwa instytucja finansowa, jaką jest bez wątpienia bank, przetrwała wszystkie te wydarzenia. Dodam, że nie tylko przetrwała ale sukcesywnie silnie się rozwija. To elastyczność, dobra współpraca z lokalnymi samorządami, organizacjami społecznymi, firmami, pozwala nam wspólnie stawiać czoło przeciwnościom. Także udziałowcy, współwłaściciele naszej spółdzielni są pomocą i często dopingiem do wzmożonej pracy.

### **Na waszej stronie internetowej widoczny jest podział: Dla Ciebie, Dla Młodzieży, Dla Rolnictwa, Dla Firmy. Jaki segment rynku jest dla państwa najważniejszy?**

Co do ważności i chęci zaopiekowania się każdym z tych segmentów rynku, to muszę podkreślić, że wszystkie są dla nas ważne. Jeśli miałbym szukać różnic, to bardziej w motywacjach, dlaczego akurat te cztery grupy w tak wyraźny sposób wyszczególniliśmy.

Dla przykładu: tworzenie segmentu oferty dla dzieci i młodzieży służy w sposób zasadniczy odmłodzeniu bazy naszych klientów. To do tej grupy wiekowej kierujemy najwięcej akcji promocyjnych, marketingowych. Muszę zaznaczyć, że działania te przynoszą wymierny skutek. Dziś już ponad 10% wszystkich kont w naszym banku stanowią rachunki dla osób poniżej osiemnastego roku życia. Z kolei segment rolniczy to trzon działania naszego banku. Działamy przecież na Kujawach i Ziemi Dobrzyńskiej, obszarze bardzo silnego rolnictwa indywidualnego. Konsekwencją tego jest struktura naszego portfela kredytowego, gdzie ponad 65% stanowią transakcje związane z branżą rolniczą.

### **Na dzisiejszym, bardzo konkurencyjnym rynku usług finansowych trzeba umieć dotrzeć do młodych klientów. Wspólnie prowadzimy kampanię reklamową „Młode Wilki”. Jak ją pan ocenia?**

Kampania to strzał w dziesiątkę, idealnie wpisuje się w naszą strategię „odmładzania” klienta. Całość oceniam bardzo pozytywnie. Klienci podkreślają wysoką jakość i profesjonalizm przygotowanych materiałów. I co mnie bardzo cieszy, udało się nam, Bankom Spółdzielczym SGB, skonstruować wspólną ofertę produktową. To w dzisiejszych czasach jest bardzo

Na każdej nowej relacji budujemy  
dedykowaną ofertę produktową.

istotne. Kampanie wizerunkowe są niezmiernie potrzebne, ale stanowią jednak tło do konkretnych ofert. Mam nadzieję, że sukces „Młodych Wilków” przyczyni się do inicjatyw w tworzeniu kampanii reklamowych prezentujących konkretne produkty. Nasi klienci potrzebują więcej zachęcających „cyferek” na plakatach, billboardach czy spotach. Naszą rolą – jako prezesów – jest ustalenie wspólnych warunków promowanego produktu, a także – za pośrednictwem banku zrzeszającego – przekonanie konkretnych urzędów i instytucji, że takie działanie nie jest złą cenową i nie zakłóca reguł wolnego rynku.

### **Od dwóch lat bank jest uczestnikiem Systemu Usług Zrzeszeniowych. Jak pan ocenia ten okres? Co bank na tym zyskał? O jakich**



**korzyściach możemy mówić?**

Jedną z pierwszych decyzji jaką podjąłem po objęciu stanowiska prezesa była decyzja o zmianie systemu bankowego. Decyzja nie była podjęta z powodu niezadowolenia z dotychczasowego systemu, była natomiast odpowiedzią na pytanie: jak będzie funkcjonowało zrzeszenie za parę lat, jak my chcielibyśmy żeby ono funkcjonowało? W czasach olbrzymiego prze-regulowania systemu bankowego, przy szybkim tempie zmian, w czasach coraz trudniejszego pozyskiwania specjalistycznych kadr, optymalnym modelem wydaje się być przekierowywanie jak największej ilości zadań, nie związanych stricte ze sprzedażą, do banku zrzeszającego. I to właśnie wejście do SUS jest początkiem realizacji tej koncepcji. Okres ostatnich ponad dwóch lat nazwałbym okresem ciągłego wdrożenia. Oczywiście sama zmiana systemu nastąpiła w listopadzie 2022 roku, ale na tym nie zaprzestaliśmy. Naszym celem było jak najszybsze wdroże-

nie całego pakietu usług SUS. Dziś możemy powiedzieć, że jesteśmy blisko realizacji tego celu. A korzyści? Z jednej strony to istotne odciążenie pracy w godzinach nadliczbowych zespołu ds. księgowości czy zespołu ds. teleinformatycznych, to dostęp do usystematyzowanych danych w postaci wielu raportów dla ▶

Siłą naszego banku, a także pozostałych banków spółdzielczych z historią tak długą, jak nasza, jest szybkie dostosowywanie się do zewnętrznych czynników.



Jedną z pierwszych decyzji jaką podjąłem po objęciu stanowiska prezesa była decyzja o zmianie systemu bankowego.



zespołu ds. analiz ryzyka, to profesjonalna usługa call center dla naszych klientów. Z drugiej strony, to usprawnianie procesu sprzedaży poprzez Platformę SGB (otwieranie ROR, rachunków firmowych, czy procedowanie kredytu gotówkowego). Dziś być może nie jest to jeszcze kompletne narzędzie, ale stale się rozwija i już w sposób zauważalny wspomaga pracę naszych sprzedawców. To w końcu bezpieczeństwo, dostęp do silne-

## Kampania „Młode Wilki” to strzał w dziesiątkę, idealnie wpisuje się w naszą strategię „odmładzania” klienta.

go zaplecza fachowców w SGB w tej dziedzinie, uruchomienie systemu antyfraudowego, co w sposób wyraźny obniżyło skalę prób wyłudzeń. To bezpieczna bankowość internetowa, która dzięki zastosowaniu sztucznej inteligencji pozwala zidentyfikować właściciela konta po ruchach myszką, czy szybkości pisania na klawiaturze.

### Minęły też dwa lata odkąd objął pan stanowisko prezesa Zarządu banku. Co uważa pan za swój dotychczasowy sukces?

Okres ostatnich dwóch lat to okres bardzo intensywny: zmiany systemu bankowego, wdrażania pakietu usług zrzeszeniowych SUS, ale także narzędzi służących do obsługi procesu monitoringu kredytowego. To również okres realizacji bardzo ambitnego programu obchodów roku jubileuszowego. Za swój dotychczasowy sukces uważam fakt, że udało się tak kiero-

## Dziś już ponad 10% wszystkich kont w naszym banku stanowią rachunki dla osób poniżej osiemnastego roku życia.

wać procesami, posiadanymi zasobami ludzkimi, iż mimo wielu dodatkowych zadań, bank bardzo silnie się rozwijał. Zarówno portfel kredytowy, jak i depozytowy uzyskiwał znaczną, kilkunastoprocentową dynamikę roczną. Również wynik finansowy osiąga rekordowe wartości.

### Jest coś czego nie udało się panu zrealizować?

Problemem, z którym nasz bank się zmagają jest niski współczynnik wypłacalności. Jego wysokość jest konsekwencją znacznego wzrostu portfela kredytowego. Celem, jaki sobie postawiłem obejmując stanowisko prezesa było m.in. istotne podniesienie tego wskaźnika. Obecnie nadal zmagamy się z niedoborami kapitałowymi. Mam jednak nadzieję, że już w przyszłym roku sytuacja poprawi się po spodziewanym zasileniu kapitałów tegorocznym, znacznym zyskiem.

### Za nami rok 2024, inflacja mimo spadku wciąż jest wysoka. Niestabilna sytuacja gospodarcza, wciąż trwająca wojna za wschodnią granicą. Czy z punktu widzenia lokalnego banku widać spowolnienie gospo-

### darcze? A może jest odwrotnie, rynek rośnie? Jak pan to ocenia?

Sektor banków spółdzielczych – na tle sektora komercyjnego – jest dużo mocniej zdywersyfikowany, związany z „lokalną” gospodarką, z miejscowymi podmiotami, szybko też reaguje na ich bieżące potrzeby produktowe. To wszystko wpływa na zauważalną antycykliczność sektora banków lokalnych. Nie inaczej jest w bieżącym okresie. Po zauważalnym tąpnięciu na obliżu portfela kredytowego w wyniku gwałtownego wzrostu oprocentowania kredytów, w stosunkowo krótkim okresie nastąpiła jego odbudowa. Dziś odnotowujemy już znaczne wzrosty. Po „szokowym” wzroście kosztu obsługi kredytowej, a co jeszcze bardziej istotne, dużej niepewności do jakiego poziomu wzrośnie oprocentowanie kredytów, rynek się ustabilizował. Teraz prowadzimy coraz więcej rozmów o planach inwestycyjnych, choć ich ilość jest poniżej stanów sprzed okresu pandemii, czy wojny na Ukrainie. Widać ewidentnie spowolnienie w inwestycjach, choć pojawiają się pierwsze symptomy zmiany sytuacji.

### Czego życzyliby pan klientom i pracownikom sektora banków spółdzielczych z okazji 2025 roku?

Funkcjonujemy w bardzo trudnym dla bankowości spółdzielczej czasie. Wynika to ze skutków wprowadzania ogromnej ilości nowych przepisów, jak np. pakiety CRD, CRR, DORA itp. oraz ich implementacji do polskiego systemu prawnego bez uwzględnienia specyfiki działalności banków spółdzielczych. Życzyłbym wszystkim pracownikom sektora banków spółdzielczych, aby zaczęto nas w sposób istotny odciążać od nadmiernych ilości obowiązków sprawozdawczych, od tworzenia i aktualizowania różnorodnych i pracochłonnych, zbędnych dla normalnego funkcjonowania banku opracowań wewnętrznych, co przekłada się na przesuwanie wyspecjalizowanych kadr z bieżącej obsługi do zaplecza.

Życzę, abyśmy zachowali nasze dotychczasowe indywidualne podejście do klienta, żeby klient był u nas nadal rozpoznawalny z imienia i nazwiska, abyśmy pozostali niezawodnym, kompetentnym partnerem dla rolników, małych i średnich przedsiębiorstw, dla jednostek samorządu terytorialnego, abyśmy po prostu pozostali bankowymi spółdzielcami.

Rozmawiał: Roman Szewczyk  
Piotrków Kujawski, 11 grudnia 2024 r.





KLIKNIJ ŻEBY  
POSŁUCHAĆ  
ARTYKUŁUPODCAST  
SPÓŁDZIELCZY

# Jeśli nie MY i jeśli nie TERAZ?

**Jacek Prześluga**

CEO w BCNK sp. z o.o.

Krajowy Plan Odbudowy i Zwiększania Odporności (KPO) powinien wzmocnić polską gospodarkę i sprawić, że będzie jej łatwiej znosić różne kryzysy. Czy jest w nim miejsce dla bankowości spółdzielczej?

**W** ramach KPO Polska otrzyma prawie 60 mld euro (ok. 268 mld złotych), w tym 25,27 mld euro (113,28 mld zł) w postaci dotacji i 34,54 mld euro (154,81 mld zł) w formie preferencyjnych pożyczek. Zgodnie z celami Unii Europejskiej, dużą część tego budżetu jesteśmy zobowiązani przeznaczyć na cele klimatyczne (44,96%) i transformację cyfrową (21,28%). Cały program składa się z 57. inwestycji i 54. reform.

Te pieniądze mogą nam posłużyć do odbudowy i stabilizacji polskiej gospodarki po kryzysie wywołanym przez epidemię COVID-19 oraz wojnę w Ukrainie. Dzięki nim możemy przyspieszyć wzrost gospodarczy, zwiększyć zatrudnienie w gospodarce i wdrożyć nowe inwestycje.

Jednym z celów programu jest transformacja energetyczna i budowa zielonej gospodarki. Co to oznacza? Po pierwsze – inwestycje w sieci przesyłowe, wąskie gardło polskiej energetyki. Po drugie rozwój odnawialnych źródeł energii, w tym głównie energetyki wiatrowej i słonecznej, a także stopniowe odchodzenie od węgla jako głównego elementu polskiego mixu energetycznego.

Istotnym celem jest rozwój niskoemisyjnego transportu – tu inwestycje obejmują przede wszystkim modernizację kolei, uruchomienie infrastruktury dla pojazdów elektrycznych, walkę z wykluczeniem transportowym oraz ograniczenie emisji CO<sub>2</sub> w transporcie. KPO to również poprawa sytuacji w służbie zdrowia – inwestycje, cyfryzacja usług medycznych (e-zdrowie) oraz rozszerzenie ochrony medycznej.

**W kontekście Krajowego Programu Odbudowy coraz częściej pojawiają się informacje, że banki spółdzielcze, działając lokalnie, mogłyby odgrywać kluczową rolę w procesie finansowania zielonej transformacji przedsiębiorstw.**

Dzięki środkom z KPO można będzie inwestować w termomodernizację budynków, digitalizację gospodarki i administracji publicznej, wspierać innowacyjne projekty technologiczne oraz rozwój szerokopasmowego internetu i modernizować działalność małych i średnich przedsiębiorstw.

## Zielona transformacja

W kontekście Krajowego Programu Odbudowy coraz częściej pojawiają się informacje, że banki spółdzielcze, działając lokalnie, mogłyby odgrywać kluczową rolę w procesie finansowania zielonej transformacji przedsiębiorstw. Mogą ofe-

rować swoim klientom kredyty na ten cel, pośredniczyć w przyznawaniu dotacji i uczestniczyć w programach finansowych związanych z rynkiem odnawialnych źródeł energii. Ich lokalne zaangażowanie mogłoby wspierać finansowo i merytorycznie montaż instalacji fotowoltaicznych, pomp ciepła, wiatraków czy modernizację systemów grzewczych w przedsiębiorstwach i gospodarstwach rolnych.

Ważną opinię w tej kwestii wygłosili niedawno reprezentujący Deloitte Paweł Jagłowski i Katarzyna Jastrzębska. W publikacji pt. „Dlaczego banki spółdzielcze powinny finansować zieloną transformację”, zaprezentowanej na łamach „Głosu Banków Spółdzielczych”, zwrócili oni uwagę, iż finansowanie transformacji energetycznej powinno pozwolić zarówno na znalezienie nowych możliwości współpracy z klientami, jak i ograniczyć ryzyko banku. W jaki sposób?

„Odpowiedzią może być konkretny program wsparcia dla przedsiębiorstw, edukacja, ale również dobry proces kredytowy oraz system zachęt dla klientów, które zapewnią nie tylko korzystne finansowanie danego przedsięwzięcia, ale będą również pewnym rodzajem doradztwa inwestycyjnego poprzez wskazanie kierunków i możliwości przeprowadzenia skutecznej transformacji energetycznej przedsiębiorstwa. Jesteśmy świadomi kosztów związanych z pozyskaniem takiej wiedzy i ograniczeń wynikających ze skali działalności banków spółdzielczych.

W związku z tym wydaje się, że właściwym byłoby skupienie się wewnątrz na kluczowych sektorach (po analizie własnego portfela klientów oraz lokalnego popytu), przykładowo w sektorze agro, gdzie pozycja banków spółdzielczych jest dominująca. W pozostałych przypadkach banki mogłyby natomiast tworzyć konsorcja, posiłkować się wiedzą banku zrzeszającego lub zewnętrznymi za-



ufanych doradców. Nie można również zapomnieć o kwestii wprowadzenia odpowiednich metodyk oceny projektów inwestycyjnych, a przede wszystkim oceny ich ryzyka.

W przypadku, gdy banki będą wspierały podmioty o wysokiej emisji dwutlenku węgla – w ramach transformacji w kierunku gospodarki niskoemisyjnej – będą musiały wprowadzić odpowiednie metodyki oceny tych klientów oraz projektów, w celu zabezpieczenia banku przed związanymi z tym ryzykami.

Również w tym przypadku wiedza na temat efektywności poszczególnych rozwiązań będzie niezbędna. Dodatkowo, szczególną uwagę należy zwrócić na wprowadzenie odpowiednich narzędzi pomiaru, np. liczenia śladu węglowego, czy też pozwalających identyfikować procesy, w których możliwe jest istotne zmniejszenie zużycia energii. (...)

## Ostatnia powódź na południu Polski wskazała na konieczność weryfikacji stanu systemów zabezpieczeń przeciwpowodziowych i zarządzania kryzysowego.

Niezbędne jest zbudowanie przez banki spółdzielcze zasobów wiedzy (wewnątrz lub łatwo dostępnych źródeł zewnętrznych), dzięki której będą mogły zaproponować (tworząc popyt na własne produkty) klientom odpowiednie rozwiązania ograniczając emisję, a tym samym ryzyko, zarówno własnego portfela, jak i ryzyko działalności klienta. Popyt na finansowanie zielonej transformacji będzie natomiast na tyle duży, że powinien uzasadnić poniesienie nakładów w tym zakresie.”

Z kolei Mirosław Skiba, prezes Zarządu SGB-Banku SA, przyznał w jednej z niedawnych wypowiedzi, że polski sektor bankowy stoi przed znaczącym wyzwaniem w kontekście finansowania transformacji energetycznej:

Szacowane jej koszty, rzędu 700-900 miliardów złotych, przekraczają obecne możliwości sektora bankowego, który – nawet przy pełnym zaangażowaniu – mógłby wygenerować około 400 miliardów złotych. Aby pokryć brakującą kwotę, wsparcie musi pochodzić nie tylko z banków, ale także ze środków publicznych, inwestycji prywatnych oraz kapitałów zagranicznych.

Takie koszty zielonej transformacji estymują specjaliści z Polskiego Funduszu Rozwoju, eksperci CIRE idą jednak jeszcze dalej, przewidując, że do roku 2040 może ona kosztować nawet 1,4 bln złotych.

### Rynek jest ogromny

Mówiąc kolokwialnie: roboty może być tyle, że taczki nie będzie czasu załadować. Gdzie zatem szukać szansy na biznes?

Niedawna konferencja poświęcona lokalnym inwestycjom w biogazowni wskazała na atrakcyjny kierunek. W Polsce działa ponad 440 biogazowni, z których większość stanowią instalacje komunalne, zlokalizowane na składowiskach odpadów i przy oczyszczalniach ścieków. Pojawia się coraz więcej biogazowni rolniczych – mamy ich obecnie 174, plus 73 instalacje o standardzie mikrobiogazowni.

I wydaje się, że to dużo... Tymczasem na rynku niemieckim działa już ponad 10 tysięcy instalacji wykorzystujących biogaz! We Francji i Włoszech pracuje niewiele mniej. To pokazuje głębokość rynku biogazowego – paliwa, które może być łatwo dostępnym, pozyskiwanym lokalnie odnawialnym zamiennikiem gazu ziemnego. Biogaz jest jednocześnie źródłem czystej i taniej energii. Mamy więc potencjał, możliwości sektora rolno-przetwórczego, mamy źródła finansowania... Czego trzeba więcej? Poza biznesowym zaangażowaniem?

Zielona transformacja, pośrednictwo w dostępie do środków UE, „zielone kredyty” to nie wszystko. Banki spółdzielcze mogą służyć jako znakomity partner samorządów w sferze rozwoju transportu publicznego, budowy sieci pojazdów elektrycznych i stacji ładowania. Na nowe źródła finansowania oczekują małe i średnie przedsiębiorstwa, planujące rozwój technologii cyfrowych, systemów e-commerce, oprogramowania ERP czy automatyzacji produkcji. To cele finansowane, przypomnijmy, także ze środków KPO.

Ostatnia powódź na południu Polski wskazała na konieczność weryfikacji stanu systemów zabezpieczeń przeciwpowodziowych i zarządzania kryzysowego.

Małe gminy mogą nie udźwignąć ciężaru samodzielnego finansowania inwestycji w zabezpieczenia, retencję wodną i przygotowania lokalnych służb na wypadek kataklizmu.

### Edukacja to inwestycja w rynek

Zwróciłbym przy okazji uwagę na segment rynku, który niekoniecznie postrzegamy jako najważniejszy. To edukacja, także ta w zakresie dotyczącym cyfryzacji, instrumentów finansowych, planowania biznesu. Banki – np. wspólnie z samorządami czy innymi instytucjami publicznymi – mogą prowadzić kampanie informacyjne i edukacyjne, promując zalety zielonych inwestycji, innowacyjne technologie i zastosowania, wspierając rozwój świadomości wśród swoich klientów.

To szczególny rodzaj misji, a poniekąd także inwestycja we własny rynek – służyć merytorycznym wsparciem dla lokalnych społeczności. Że to nie pomysł na biznes, powiecie, a raczej sposób na powiększenie kosztów działalności?

Edukacja to inwestycja. Inwestycja w rozwój lokalnego rynku, która zwróci się po latach. Udostępniając swoim klientom specjalistyczną wiedzę, zwiększamy ich przewagę konkurencyjną. Profesjonalne oszczędzanie, inwestowanie, bankowość online, walka z zagrożeniami cybernetycznymi i przestępczością internetową, doradztwo finansowe, merytoryczne wsparcie przy projektowaniu inwestycji i poszukiwaniu źródeł finansowania, pomoc kompetencyjna w zakresie zielonej energii, to przestrzeń, w której każdy lokalny bank może udowodnić swoją przewagę.

Jak? Szkolenia, warsztaty, webinaria, poradnictwo indywidualne, edukacja w szkołach średnich i na uczelniach, wsparcie dla inkubatorów biznesu i startupów, konkursy, kampanie edukacyjne, książki i broszury poradnicze, tutoriale, wreszcie centra kompetencji i własne zespoły ekspertów – to narzędzia edukacji sprzyjające rozwojowi lokalnego biznesu.

A zatem i banków.

Zawsze warto postawić te pytania: bo jeśli nie my, to kto? I jeśli nie teraz, to kiedy? ●





# Wspieramy zielone inwestycje

Rozmowa z Mirosławem Skibą, prezesem Zarządu SGB-Banku SA

Sektory finansowy i przedsiębiorstw w Polsce stoją przed szansą uczynienia z ESG fundamentu nowoczesnego, zrównoważonego rozwoju gospodarczego – podkreśla Mirosław Skiba. Rozmawiamy o rozwoju ESG, o transformacji energetycznej oraz kluczowych zaletach bankowości spółdzielczej.

**Panie prezesie, porozmawiajmy o wyzwaniach związanych z rozwojem działań ESG. Eksperti, zainteresowane strony, zgodnie twierdzą, że bardzo trudno poruszać się w tym gąszczu regulacji i zasad, które wprowadziła Unia Europejska.**

Wdrożenie ESG w Polsce stanowi obiecującą, ale równocześnie skomplikowaną perspektywę zarówno dla instytucji finansowych, jak i przedsiębiorców. W ramach Krajowego Planu Odbudowy (KPO) oraz funduszy unijnych przewidziano znaczące środki na wsparcie transformacji zgodnej z zasadami zrównoważonego

rozwoju – blisko połowa dostępnych środków ma trafić właśnie na projekty z obszaru ESG. Mimo to, wiele firm i instytucji napotyka na wyzwania związane z odpowiednim przygotowaniem do ich efektywnego wykorzystania oraz na brak wystarczającej wiedzy na temat wymogów regulacyjnych.

W kontekście transformacji energetycznej rola banków spółdzielczych i samorządów lokalnych bardzo zyskuje na znaczeniu.

Eksperti wskazują, że świadomość związana z wytycznymi ESG wciąż jest ograniczona, szczególnie wśród małych i średnich przedsiębiorstw, które mogą nie mieć wystarczającego wsparcia w zakresie dostosowywania się do nowych regulacji. Przepisy i standardy ESG w Europie – a zwłaszcza pakiet regulacji unijnych, takich jak taksonomia czy raportowanie niefinansowe – wprowadzają nowe obowiązki związane z przejrzystością działań w zakresie ochrony środowiska, praw człowieka i odpowiedzialnego zarządzania. Jednak dla wielu firm wyzwaniem jest zarówno zrozumienie tych wymogów, jak i wprowadzenie niezbędnych zmian organizacyjnych. Duże instytucje finansowe oraz firmy dysponujące zasobami do zarządzania ryzykiem ESG są w stanie dostosować się do nowych wymogów, często czerpiąc z nich korzyści i wyróżniając się na rynku. Dla nich zgodność z ESG stanowi możliwość pozyskania dodat-



kowego finansowania oraz wzmocnienia relacji z inwestorami i klientami, którzy coraz częściej przywiązują wagę do zrównoważonych praktyk.

Mimo tych wyzwań ESG otwiera też wiele nowych możliwości. Obszar ten nie tylko stanowi sposób na ograniczenie ryzyka finansowego, ale również pozwala firmom przyciągnąć inwestorów oraz partnerów biznesowych zainteresowanych zrównoważonym rozwojem. Dodatkowo, dobrze wdrożone praktyki ESG mogą przynieść firmom długofalowe korzyści, takie jak większa odporność na zmiany rynkowe, poprawa wizerunku i lepsze relacje z interesariuszami.

W dłuższej perspektywie sektory finansowy i przedsiębiorstw w Polsce stoją przed szansą uczynienia z ESG fundamentu nowoczesnego, zrównoważonego rozwoju gospodarczego, który będzie wspierał transformację energetyczną i zielone inwestycje, jednocześnie przyczyniając się do wzrostu konkurencyjności na rynku europejskim.

### **Czy świadomość ewentualnych odbiorców środków z KPO przeznaczonych na wprowadzenie zasad ESG jest na tyle duża, że będą oni potrafili umiejętnie je wykorzystać?**

Banki, także spółdzielcze, zaczynają postrzegać siebie nie tylko w roli instytucji finansowych, ale również jako ważnych edukatorów w obszarze ESG. Coraz częściej podejmujemy działania zwiększające świadomość klientów na temat możliwości, które oferuje finansowanie projektów zrównoważonych. W Spółdzielczej Grupie Bankowej zdajemy sobie sprawę z faktu, że wymogi ESG często postrzegane jako dodatkowy ciężar regulacyjny, który może ograniczać rozwój niektórych sektorów, mogą stanowić barierę szczególnie dla grupy mniejszych przedsiębiorców. Dlatego postrzegamy edukację i udostępnianie wiedzy jako klucz do lepszego zrozumienia i akceptacji przez firmy zasad zrównoważonego rozwoju.

Wskazujemy przy okazji, że złożoność regulacji ESG, takich jak unijna taksonomia czy planowane uzależnienie kapitałów własnych od celów ESG, budzi niepokój wśród przedsiębiorców. Banki, rozumieją te obawy i starają się wspierać

**Banki spółdzielcze nie tylko wspierają budowę mieszkań czy rozwój małych firm, ale także jak już wspomniałem, inwestują w ekologię, finansując projekty związane z energią wiatrową, słoneczną i biogazowniami.**

swoich klientów w procesie adaptacji do tych wymogów. Nowe regulacje mogą być szansą na rozwój – nie tylko przeszkodą. Wprowadzanie zasad ESG może, w odpowiednich warunkach, sprzyjać innowacyjności i przyciągać inwestycje, szczególnie w projekty proekologiczne i społeczne, które stają się coraz bardziej istotne w globalnej gospodarce.

Przedstawiciele sektora finansowego podkreślają, że zrównoważony rozwój to nie tylko spełnianie regulacji, lecz także inwestycja w długoterminową stabilność gospodarczą i ekologiczną. Dzięki odpowiedniemu wsparciu i edukacji możemy pomóc przedsiębiorcom nie tylko lepiej dostosować się do wymagań ESG, ale również wykorzystać te standardy jako impuls do zrównoważonego wzrostu w ramach m.in. transformacji energetycznej.

### **Czy zgodzi się pan z tezą, że banki lokalne plus samorządy odegrają kluczową rolę w transformacji energetycznej?**

Zgadzam się z tą opinią. W kontekście transformacji energetycznej rola banków spółdzielczych i samorządów lokalnych bardzo zyskuje na znaczeniu. Spółdzielcza Grupa Bankowa zrzesza 174 Banki Spółdzielcze SGB, które są blisko związane z lokalnymi społecznościami, nie ogranicza się wyłącznie do dostarczania finansowania. Angażujemy się również w doradztwo i edukację, co pozwala lokalnym przedsiębiorcom i samorządom efektywniej stawić czoła wyzwaniom zwią-

zanym z przechodzeniem na źródła energii odnawialnej.

Jak wskazują przedstawiciele Grupy, transformacja energetyczna wymaga stworzenia centrów wsparcia, które oferują zarówno wiedzę, jak i zasoby niezbędne do realizacji projektów

**Banki, także spółdzielcze, zaczynają postrzegać siebie nie tylko w roli instytucji finansowych, ale również jako ważnych edukatorów w obszarze ESG.**

zgodnych z zasadami zrównoważonego rozwoju. Coraz więcej przedsiębiorców stoi dziś przed wymaganiami dotyczącymi korzystania z zielonej energii, a ich partnerzy biznesowi oczekują, że część produkowanej energii pochodzić będzie z odnawialnych źródeł. My, w odpowiedzi na te potrzeby, oferujemy nie tylko wsparcie finansowe, ale także ekspercką wiedzę, co pomaga firmom dostosować się do nowych standardów i poszerzać możliwości rozwoju.

Samorządy również mają do odegrania bardzo ważną rolę w zarządzaniu funduszami przeznaczonymi na rozwój zielonych inicjatyw, takich jak klastry energetyczne czy programy zarządzania odpadami. Wspólnie wspieramy lokalne projekty ekologiczne, inwestycje w farmy wiatrowe, instalacje fotowoltaiczne i biogazownie rolnicze.

Dzięki biogazowniom, rolnicy, nasz bardzo ważny klient, mogą efektywnie wykorzystywać biomasę do produkcji energii, działając w cyklu gospodarki w obiegu zamkniętym i dodatkowo korzystając z pozyskanych nawozów naturalnych.

Patrzymy na to, co się dzieje w tej materii za naszą zachodnią granicą. W Polsce mamy około 350 biogazowni, w Niemczech jest ich 9 tysięcy. Mamy sporo do nadrobienia i będziemy mocno wspierać rozwój tego sektora. Tworzymy nowy program SGB Zielona Perspektywa, który ma na celu wspierać Banki Spółdzielcze SGB i ich obecnych i nowych klientów oraz partnerów biznesowych. To z jednej strony dedykowany bankom spółdzielczym, rozbudowany system kompetencji, a z drugiej – lista atrakcyjnych ofert produktowych i usług dla naszych klientów.

**Jak pan sądzi, czy polski sektor bankowy jest w stanie udźwignąć całkowite finansowanie transformacji** ▶



## energetycznej? Czy będziemy musieli korzystać z zewnętrznego finansowania, czy może prywatnego?

Polski sektor bankowy stoi przed znaczącym wyzwaniem w kontekście finansowania transformacji energetycznej. Szacowane jej koszty, rzędu 700-900 miliardów złotych, przekraczają obecne możliwości sektora bankowego, który – nawet przy pełnym zaangażowaniu – mógłby wygenerować około 400 miliardów złotych. Aby pokryć brakującą kwotę, wsparcie musi pochodzić nie tylko z banków, ale także ze środków publicznych, inwestycji prywatnych oraz kapitałów zagranicznych.

Polska jest atrakcyjna dla zagranicznych inwestorów, co stwarza możliwości przyciągania kapitału poprzez instrumenty takie, jak zielone obligacje i inne formy finansowania wspierające zrównoważony rozwój. Inwestycje te będą jednak wymagały długoterminowego podejścia oraz elastycznego łączenia różnych źródeł finansowania. Wsparcie zewnętrzne, zarówno ze strony inwestorów zagranicznych, jak i funduszy unijnych, jest kluczowe szczególnie przy dużych projektach, jak na przykład planowana budowa elektrowni jądrowych czy farm wiatrowych na Bałtyku.

Nasz poziom bezpieczeństwa jest na równi z resztą rynku. Dbłość o te kwestie nie tylko zwiększa poziom zaufania klientów, ale też minimalizuje ryzyko.

Jednocześnie sektor bankowy musi pamiętać o równowadze między finansowaniem transformacji energetycznej, a wsparciem tradycyjnych sektorów gospodarki. Polski sektor bankowy będzie musiał elastycznie gospodarować swoimi zasobami i łączyć różnorodne źródła finansowania, aby efektywnie realizować cele transformacji i jednocześnie odpowiadać na potrzeby krajowej gospodarki.

## Trwa właśnie kampania reklamowa „Młode Wilki”. Dlaczego po kampanii skierowanej do przedsiębiorców zdecydowaliście się na reklamę skierowaną do młodych? Czy marka Banki Spółdzielcze SGB jest atrakcyjna dla młodych?

W kampanii „Młode Wilki” Banki Spółdzielcze SGB w Polsce stawiają na przyciągnięcie młodszej generacji klientów, oferując nowoczesne rozwiązania i lokalne podejście. Po wcześniejszych działaniach skierowanych do sektora przedsiębiorstw, zdecydowaliśmy się na dotarcie do młodych grup odbiorców, prezentując się jako atrakcyjna opcja również dla nowoczesnych użytkowników. Wy różnikiem oferty jest aplikacja mobilna, stworzona z myślą o młodzieży – bank przeprowadził badania, by zapewnić funkcjonalności na takim samym poziomie, jak oferty największych banków komercyjnych.

W efekcie, przygotowana aplikacja nie tylko zapewnia wygodę, ale również bezpieczeństwo młodszych użytkowników: od pełnej kontroli rodzicielskiej po możliwość korzystania z konta przez dzieci poniżej 13. roku życia. Nie chcemy być gorsi od naszych największych konkurentów. W ten sposób instytucje spółdzielcze pragną dać młodym klientom pełnoprawny wybór i szansę na bankowanie lokalne, jednocześnie spełniając ich oczekiwania technologiczne. Z dnia na dzień zyskujemy poparcie wśród młodzieży, co nas bardzo cieszy.

## A czy nie pokutuje cały czas stereotyp, że oferty banków spółdzielczych są skierowane tylko do rolników?

Banki Spółdzielcze SGB kładą duży nacisk na obalenie stereotypu, że są instytucjami głównie dla rolników. Jesteśmy uniwersalni. Obsługujemy szeroki wachlarz klientów, w tym przedsiębiorców, samorządy, klientów indywidualnych i rolników oraz przedsiębiorców z sektora rolno-spożywczego. Warto przypomnieć, że około 40% naszych klientów to małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP), a jedynie 30-35% działalności przypada na sektor rolniczy. Na poziomie statystyk już dziś można więc łatwo obalić istniejące stereotypy.

Banki spółdzielcze nie tylko wspierają budowę mieszkań czy rozwój małych firm, ale także jak już wspomniałem, inwestują w ekologię, finansując projekty związane z energią wiatrową, słoneczną i biogazowniami. Wszystko to nie zmienia faktu, że nie zamierzamy unikać ścisłych związków z rolnictwem – to bardzo ważny sektor gospodarki, a polska wieś to również młodzi rolnicy i ich dynamicznie rozwijające się przedsiębiorstwa. Nasze usługi finansowe dla rolnictwa to zatem powód do satysfakcji. Pozostaniem dla polskiej wsi bardzo silnym partnerem. Lokalne banki spółdzielcze, inspirując się zachodnimi rynkami, stawiają na bezpośredni kontakt z klientem i oferują usługi, które tworzą dodatkową wartość dla lokalnych społeczności. Klienci tych banków mogą liczyć na indywidualne podejście. Lokalna wiedza o klientach i dbłość o długotrwałe relacje pozwalają lepiej odpowiadać na ich potrzeby, co jest kluczowym elementem konkurencyjności w stosunku do dużych, anonimowych instytucji finansowych.

Jesteśmy przekonani, że nasi klienci są usatysfakcjonowani naszą ofertą i zarówno cały czas staramy się wychodzić naprzeciw ich oczekiwaniom.

Inwestycje banków SGB w rozwój technologii i aspiracje młodego pokolenia wpisują się w misję wspierania małych ojczyzn. Chcemy, aby nasi klienci nie tylko korzystali z usług lokalnego banku, ale także tworzyli wspólnotę finansową, jako jego udziałowcy. Jedną z kluczowych zalet banków spółdzielczych jest ich bliskość i znajomość specyfiki lokalnych społeczności. Klienci tych banków mają nie tylko dostęp do standardowych usług finansowych, ale także mogą korzystać z bezpośredniego kontaktu z przedstawicielami banku, co pozwala na elastyczniejsze dostosowanie usług do ich potrzeb.

Nie zapominamy również o cyberbezpieczeństwie. Nasz poziom bezpieczeństwa jest na równi z resztą rynku. Dbłość o te kwestie nie tylko zwiększa poziom zaufania klientów, ale też minimalizuje ryzyko.

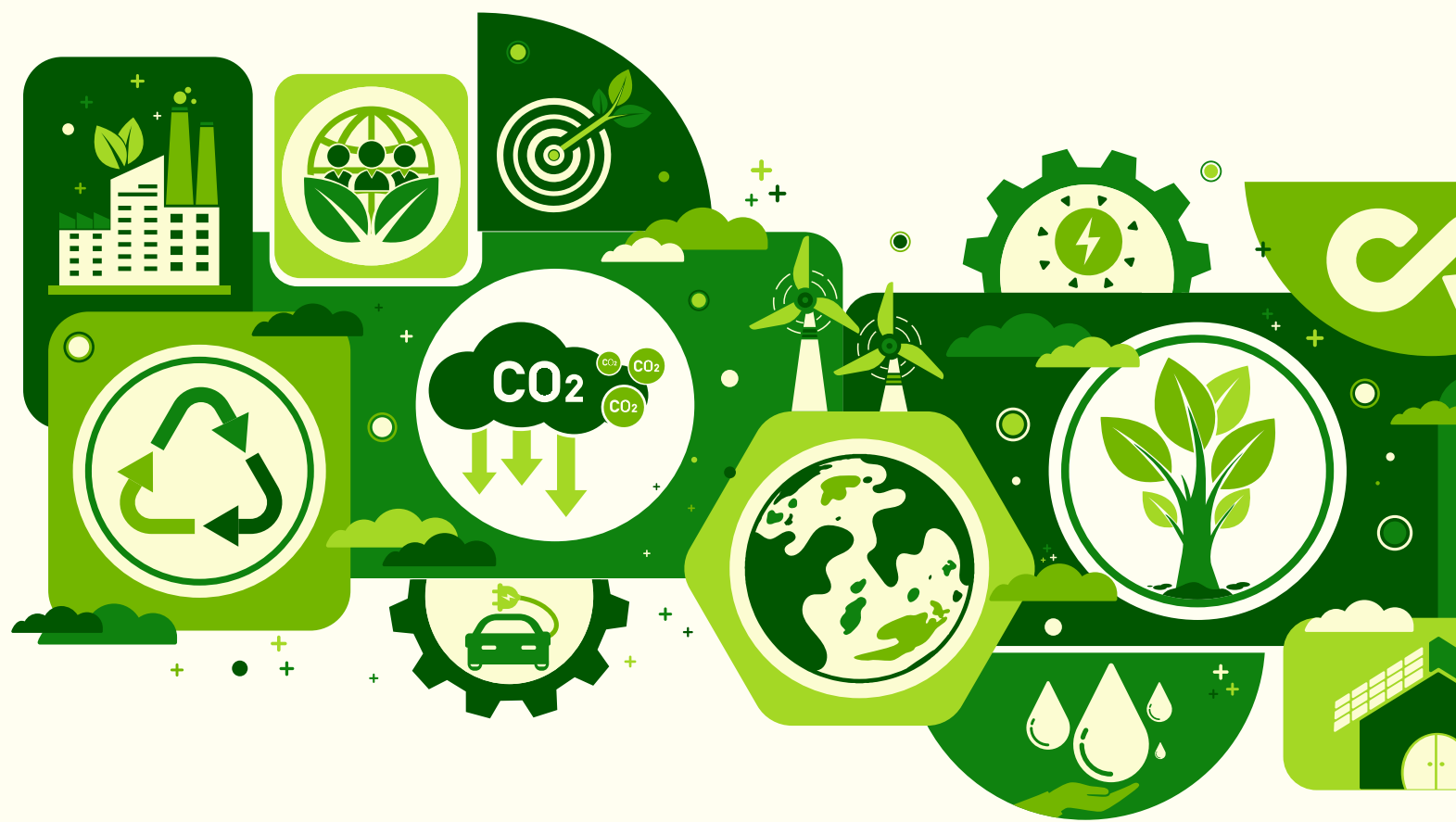
Misją banków spółdzielczych w Polsce jest oferowanie nowoczesnych usług finansowych i jednoczesne podtrzymywanie więzi z lokalnymi społecznościami oraz wspieranie patriotyzmu gospodarczego. Klienci banków spółdzielczych mogą angażować się jako udziałowcy, przyczyniając się do rozwoju lokalnej wspólnoty finansowej. Dzięki takiemu podejściu banki spółdzielcze budują trwałe relacje oparte na zaufaniu, co pozwala im skutecznie służyć klientom w każdym wieku, bez względu na miejsce zamieszkania.

## Dziękujemy za rozmowę •

Robert Gołaszewski, Jacek Szczęśny

Wywiad ukazał się w grudniowym wydaniu „Business Magazine”. Tytuł pochodzi od redakcji





# Energia z natury



**Roman Szewczyk**  
SGB-Bank SA

Nie ulega wątpliwości, że biogazownie – to główny temat, któremu poświęcona była konferencja dla przedsiębiorców z sektora agro, zorganizowana przez: Bank Spółdzielczy w Jarocinie, Bank Spółdzielczy w Krotoszynie i Powiatowy Bank Spółdzielczy w Gostyniu. Konferencja odbyła się 25 października br. w Borku Wielkopolskim, we współpracy ze Stowarzyszeniem Wspierania Przedsiębiorczości Powiatu Gostyńskiego, Grupy Naturalna Energia Plus, Polskiej Federacji Hodowców Bydła i Producentów Mleka oraz SGB-Banku SA.

Warto wspomnieć, że w naszym kraju działa kilkaset biogazowni, z których większość stanowią instalacje komunalne, zlokalizowane na składowiskach odpadów i przy oczyszczalniach ścieków. Rośnie liczba biogazowni rolniczych, których jest 174. Co roku przybywa mikrobiogazowni – dziś działają 73 takie instalacje.

Czy to dużo? Na tle Europy... nie. W Niemczech działa ponad 9 tysięcy instalacji wykorzystujących biogaz, we Francji i Włoszech jest ich niewiele mniej. Biogaz jest jedynym, pozyskiwanym lokalnie odnawialnym zamiennikiem gazu ziemnego. To jednocześnie źródło czystej i taniej energii.

Ekspert wskazuje na ogromne możliwości Polski w rozwoju sektora biogazowni, działającego w skojarzeniu z rolnictwem i przetwórstwem rolno-spożywczym.

Wsparcie tej branży to jeden z podstawowych elementów strategii SGB Zielona Perspektywa, realizowanej przez banki.

Mówiła o tym uczestnicząca w konferencji Ewelina Pałubicka, wiceprezes SGB-Banku SA: – Lokalny bank spółdzielczy może być dla inwestorów zainteresowanych budową i eksploatacją biogazowni sprawnym i szybkim dostawcą źródeł finansowania. Jako grupa banków spółdzielczych budujemy centrum kompetencji, które pozwoli wspierać rozwój biogazownictwa dzięki wiedzy merytorycznej i technologicznej, dostępności środków finansowych, w tym środków z KPO i programów krajowych, a także atrakcyjnych instrumentów, choćby w postaci leasingu urządzeń czy ubezpieczeń.

Uczestnicy konferencji wysłuchali jeszcze wielu prelekcji i prezentacji. W tym m.in.:

- ✓ O rozwoju biogazowni w Polsce mówił podczas konferencji dr inż. Andrzej Lewicki z Katedry Inżynierii Biosystemów Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu.
- ✓ Andrzej Olech, prezes Grupy Naturalna Energia, przedstawił możliwości dopasowania mikro i małych biogazowni do skali działania gospodarstw rolniczych.
- ✓ Martin Ziaja – właściciel gospodarstwa rolnego i prezes Okręgowego Związku Hodowców Bydła w Opolu – mówił z kolei o szansach, jakie kryje rozwój instalacji biogazowych w rolnictwie.
- ✓ Swoimi doświadczeniami w użytkowaniu instalacji na biogaz podzielił się Jarosław Nabzdyk – właściciel biogazowni (więcej o projekcie piszemy na sąsiedniej stronie).

– Jesteśmy naturalnymi partnerami lokalnych przedsiębiorców – podkreśliła prezes Ewelina Pałubicka w podsumowaniu dyskusji. – Znamy lokalne potrzeby, jesteśmy na wyciągnięcie ręki, mamy odpowiednie narzędzia i źródła finansowania. To lokuje banki spółdzielcze w grupie liderów zielonej transformacji. ●



**W jednym z paneli wzięli udział państwo Emilia i Jarosław Nabzdykowie.**



**W konferencji wzięło udział wielu prezesów banków. Od lewej Marek Banaszak, prezes Zarządu Powiatowego Banku Spółdzielczego w Gostyniu, Monika Kaczmarek, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Krotoszynie, Mirosław Skiba, prezes Zarządu SGB-Banku SA, Jan Grzesiek, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Jarocinie.**



# Tak banki wspierają biogazownie



Robert Azemski



Państwo Emilia i Jarosław Nabzdykowie z miejscowości Paradów to znaczący gospodarze nie tylko w samej gminie Pogorzela, ale – śmiało rzecz można – w całym powiecie gostyńskim. 70 hektarów ziemi i hodowla 140 krów oraz 350 tzw. młodzieży wymagają nie tylko troski i znacznego nakładu pracy, ale i dbałości o jak najniższe koszty gospodarowania. Te znacznie spadły po wybudowaniu nowoczesnej biogazowni – ze wsparciem banków należących do Spółdzielczej Grupy Bankowej.

**O**choć planowana instalacja OZE wytwarzająca biometan należała do raczej mniejszych, bo o mocy 44 kW, państwo Nabzdykowie początkowo bali się kosztów jednak innowacyjnej i niespotykanej w ich regionie inwestycji.

Przy fachowym doradztwie dostarczającej moduły instalacji firmy oraz wsparciu banków spółdzielczych finansujących w konsorcjum – Powiatowy Bank Spółdzielczy w Gostyniu oraz banków w Jarocinie i Pleszewie, zapadły decyzje. Inwestycja mogła ruszyć.

zainstalowano separator, który w Przedsiębiorstwie Rolnym Nabzdyków wsparł procesy związane z zarządzaniem gnojowicą. Całkowity koszt inwestycji zamknął się w kwocie ok. 1,8 mln zł, przy wsparciu kredytem na dziesięć lat, udzielonym na atrakcyjnych warunkach.

### Mała moc, ale duże korzyści

Wybudowana „elektrownia” ma stosunkowo niewielką moc, bo 44 kW, ale jest w stanie zaspokoić potrzeby gospodarstwa zarówno w ekologiczną energię służącą oświetleniu, jak i w ciepło. Obecnie państwo Nabzdykowie finansują z niej w całości oświetlenie i ogrzanie swojego domu oraz budynków gospodarskich. Dodatkowo 15-16 tysięcy złotych miesięcznie uzyskują ze sprzedaży nadwyżek prądu za energię uzyskaną przede wszystkim z gnojowicy krowiej ze swojej fermy.

To z kolei pozwala spłacać raty bankowe i jeszcze wystarcza na rachunki za prąd do domu, za wodę oraz za przesył energii elektrycznej.

Jak pracuje taka mikro biogazownia? Substratem, czyli materiałem, z którego produkowany jest w gospodarstwie wysokoenergetyczny metan, są odpady z produkcji rolniczej, w tym przypadku przede wszystkim w postaci gnojowicy pochodzącej od krów dojnych i jałowizny. Produktem biogazowni – oczywiście oprócz energii elektrycznej i ciepłej – jest prawie bezwonny poferment, wykorzystywany przez rolników do nawożenia pól. Dzięki niemu małżeństwo rolników oszczędza na zakupach nawozów sztucznych kupując ich o połowę mniej.

Aby dodatkowo zrobić coś dobrego dla środowiska naturalnego, pani Emilia posiadała wokół budynków gospodarskich i nowych instalacji łąkę kwietną. ●

Wybudowana „elektrownia” ma stosunkowo niewielką moc, bo 44 kW, ale jest w stanie zaspokoić potrzeby gospodarstwa zarówno w ekologiczną energię służącą oświetleniu, jak i w ciepło.

### Od dojrni do „elektrowni”

Nie od razu jednak biogazownię zbudowano – tak można sparafrazować stare przysłowie. Państwo Nabzdykowie zawsze przykładali dużą wagę do mechanizacji pracy, więc i tym razem tę kwestię mieli na względzie. W ich gospodarstwie nie mogło zabraknąć nowoczesnej dojrni, potem dużej i zautomatyzowanej obory, wzniesionej również z bankowym wsparciem. Także budowa już samej biogazowni przebiegała etapami. Po skompletowaniu jej elementów



Energia z natury – działanie biogazowni w praktyce.



# Korzyści, oszczędności, zyski



**Robert Azembski**

Zorganizowana pod koniec października br. w Borku Wielkopolskim konferencja „*Biogazownie lokalne – korzyści, oszczędności, zyski*” zainteresowała ponad 100 rolników z okolic Gostynia, Jarocina i Krotoszyna. Ta wysoce merytoryczna, a zarazem przystępna dla uczestników debata odbyła się z inicjatywy Powiatowego Banku Spółdzielczego w Gostyniu, z aktywnym udziałem banków w Jarocinie i Krotoszynie.

## Łatwiej o budowę

Według Adama Orzecha, prezesa firmy Naturalna Energia Plus, specjalizującej się w mniejszych instalacjach biogazowych, obecne rozwiązania prawne zdecydowanie sprzyjają mikro i małym biogazowniom rolniczym mającym status

Inwestorzy korzystają z uproszczonych procedur środowiskowych, nie potrzeba również odbywać konsultacji społecznych, cały proces budowy takiej mikro lub małej biogazowni można zamknąć w czasie jednego roku.

działalności rolniczej. Inwestorzy korzystają z wielu uproszczeń, na czele z podstawowym – budowa przebiega tylko na tzw. zgłoszenie, a nie na wymagające jeszcze więcej formalności pozwolenie na budowę, a firmy energetyczne na ogół nie robią problemów z przyłączeniami. Istnieje także możliwość odsprzedaży wyprodukowanej przez biometanownię energii w korzystnej taryfie FIT. Inwestorzy korzystają z uproszczonych procedur środowiskowych, nie potrzeba również odbywać konsultacji społecznych, cały proces budowy takiej mikro lub małej biogazowni można zamknąć w czasie jednego roku.



Organizatorzy konferencji. Od lewej Jan Grzesiek, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Jarocinie, Monika Kaczmarek, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Krotoszynie, Marek Banaszak, prezes Zarządu Powiatowego Banku Spółdzielczego w Gostyniu.







**SGB** Banki Spółdzielcze

### Biogazownie Lokalne

– Korzyści, Oszczędności, Zyski

Borek Wielkopolski, 24 października 2024 r.

Temat biogazowni jest bardzo ważny. Nie tylko z punktu widzenia walki o ekologię, ale również z powodu pewnych korzyści ekonomicznych dla gospodarstw i oczywiście relacji społecznych – mówił Jan Grzesiek, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Jarocinie i przewodniczący Rady Nadzorczej SGB-Banku SA.

*Dla biogazowni o mocy do 100 MW, czyli maksymalnej, by uznano ją za mikro i małą instalację, konieczny nakład inwestycyjny wynosi od 1,5-5 mln złotych – szacuje ekspert. Średniej wielkości lub duża biogazownia to już koszt rzędu 10-30 mln zł (kwotę tę można pomniejszyć o dotację z NFOŚiGW rzędu nawet kilkuset tysięcy).*

### Banki SGB wsparciem OZE

Dla działalności opartej o biogaz konieczne jest zapewnienie jak najtańszego, najlepiej darmowego substratu, czyli roślinnego „paliwa” do wytworzenia w procesie fermentacji metanu. Dlatego mikro – małe instalacje mają największy

sens na terenach rolniczych, gdzie substrat potrzebny w produkcji biogazu, jako odpady gospodarskie, można pozyskać z własnej produkcji rolnej lub od innych rolników, zaś produktem ubocznym jest tzw. poferment, który może zastępować nawozy sztuczne. W ten sposób tworzy się przyjazna dla środowiska naturalnego zrównoważona gospodarka obiegu zamkniętego.

*Temat biogazowni jest bardzo ważny. Nie tylko z punktu widzenia walki o ekologię, ale również z powodu pewnych korzyści ekonomicznych dla gospodarstw i oczywiście relacji społecznych – mówił Jan Grzesiek, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Jarocinie i przewodniczący Rady Nadzorczej SGB-Banku SA.*

*Banki Spółdzielcze Grupy SGB finansują innowacyjne rozwiązania: ekologiczne elektrownie wodne, wiatrowe oraz wytwarzające czysty prąd ze słońca – to wyrażnie wybrzmiało na konferencji z treściwego wystąpienia Eweliny Pałubickiej, wiceprezes Zarządu SGB-Banku SA.*

Inwestycje w ekologiczne OZE, więc i biogazownie, wspierają bowiem także same banki zrzeszające:

*Jako Grupa specjalizujemy się w biogazowniach mniejszych, które możemy dopasować do naszych klientów – finansowaliśmy już kilkanaście procent z nich. Mamy w tej chwili sporą ilość w trakcie transakcji czy na etapie analizy. Przygotowujemy odpowiednie zaplecze kompetencyjne, bo wierzymy, że prognozowany potencjał na 2,5 tys. instalacji w Polsce, będzie finansowany przy naszym współudziale – mówi Mirosław Skiba, prezes Zarządu SGB-Banku SA.*

Przy dalszym wdrożeniu procedur dostępu do dopłat z KPO i NFOŚiGW, uruchomienie nowych tranz pieniędzy to szansa także dla banków spółdzielczych, które samodzielnie lub w konsorcjach, będą mogły wspierać inwestycje zwłaszcza w lokalne, mikro i małe instalacje OZE. ●

### Marek Banaszak, prezes Zarządu Powiatowego Banku Spółdzielczego w Gostyniu

Pierwszą biogazownią, którą sfinansowaliśmy, była wybudowana w krótkim czasie po dużej inwestycji w budowę obory – biogazownia w gospodarstwie rolnym państwa Nabzdyków. W związku z tym zaistniała konieczność sfinansowania tej inwestycji w konsorcjum wspólnie z sąsiadującym Bankiem Spółdzielczym w Jarocinie. W pierwszej kolejności zapoznaliśmy się z dokumentacją techniczną biogazowni, a następnie dokonaliśmy oceny zdolności kredytowej uwzględniając w tej ocenie korzyści i oszczędności płynące z zaplanowanej inwestycji, jaką była mikro biogazownia o mocy 44 KW. Uwzględniliśmy w dokonanej ocenie korzyści finansowe, jakie przedsiębiorcy rolni odniosą generując nie tylko własny prąd, ale także ciepło, a produkt w postaci pofermentu zostanie wykorzystany jako naturalny nawóz zmniejszając tym samym zakup i stosowanie nawozów sztucznych nawet o 50 procent. Wyliczyliśmy, że osiągnęte korzyści w postaci własnego prądu i ciepła oraz uzyskiwane dochody ze sprzedaży nadprodukcji prądu w okresie 365 dni w roku, pozwolą bezpiecznie pokrywać



splątę rat kredytu wraz z odsetkami przez cały okres kredytowania.





# Banki Spółdzielcze SGB w Zielonej Perspektywie



**Marek Loos**  
CEO Media4Business

ESG to szansa dla banków spółdzielczych i ich klientów – przedsiębiorców. Sektor bankowy może odgrywać kluczową rolę w rozwoju zróżnicowanych form wspierania celów zrównoważonego rozwoju, w tym transformacji energetycznej i adaptacji do zmian klimatu.

Taki wniosek można wyciągnąć po warszawskich obradach I Kongresu Bankowości Zrównoważonego Rozwoju, poświęconego zagadnieniom ESG i strategicznym zmianom w gospodarce. Dwudniowe wydarzenie odbyło się 10-11 października br.

Sektor bankowy dostarcza polskiej gospodarce aż 80% środków finansowania jej rozwoju i jest kluczowym partnerem przedsiębiorców w ich transformacji. Dotyczy to także różnorodnych form doradztwa dla klientów, służącego przekształcaniu działalności gospodarczej w kierunku bardziej przyjaznym dla środowiska i społeczeństwa.

Uczestnicy kongresu, którego organizatorem był Związek Banków Polskich, skupili się na omówieniu szans dla sektora bankowego i polskiej gospodarki w trzech obszarach zrównoważonego rozwoju: środowiska, społeczeństwa i ładu korporacyjnego.

## ESG: szansa czy obciążenie?

Dyskusje panelowe dotyczyły wpływu zrównoważonego finansowania na przyszłość bankowości, strategicznego znaczenia sektora bankowego dla transformacji środowiskowej i klimatycznej, dostępności danych ESG oraz rozwoju zrównoważonych i zielonych produktów w bankowości.

W jednej z głównych debat plenarnych, poświęconej rozwiązaniom ESG i najlepszym praktykom w tej dziedzinie, uczestniczyła Ewelina Pałubicka, wiceprezes Zarządu SGB-Banku SA.

Jej zdaniem, banki spółdzielcze aktywnie podejmują działania proekologiczne, np. poprzez finansowanie zielonych projektów małej i średniej przedsiębiorczości, wprowadzanie zrównoważonych praktyk operacyjnych oraz wspieranie dzia-

łań na rzecz lokalnych społeczności:

W Spółdzielczej Grupie Bankowej postrzegamy ESG jako szansę na rozwój, optymalizację biznesu, zapewnienie lepszej przyszłości. Z uwagą przyglądamy się procesom, jakie zachodzą w najbliższym otoczeniu biznesowym, wymieniamy spostrzeżeniami i wspólnie z bankami i innymi podmiotami Grupy przygotowujemy do wykorzystania możliwości, które otwiera zielona transformacja. Zgodnie z naszą misją, zawsze będziemy kierować się dobrem klientów, lokalnych społeczności, których jesteśmy nieodłącznym elementem i motorem napędowym.

Odpowiedzialne i konstruktywne podejście do kwestii ESG staje się w ostatnim okresie elementem długoterminowych działań państw członkowskich Unii Europejskiej, w tym także Polski – zauważył Ignacy Niemczycki, podsekretarz stanu w Ministerstwie Rozwoju i Technologii.

W opinii ministra, proces zielonej transformacji będzie wspierany ze środków unijnych, jednak same środki publiczne nie wystarczą. Konieczne jest także zaangażowanie finanso- ▶



Merytoryczne dyskusje i wymiana poglądów. Od lewej: Agnieszka Wachnicka, wiceprezes Zarządu ZBP, Ewelina Pałubicka, wiceprezes Zarządu SGB-Banku SA, prof. Marta Postuła, wiceprezes Zarządu BGK.



wania prywatnych inwestorów i wszystkich przedsiębiorców.

Ignacy Niemczycki podkreślił również znaczenie, jakie w procesie transformacji gospodarczej powinny odegrać polskie banki: – Ważne jest, by odpowiednio zdefiniować potrzeby klientów. Do tego wręcz niezbędny wydaje się dialog pomiędzy sektorem prywatnym i publicznym, pomiędzy bankami i przedsiębiorcami.

Uczestnicy Kongresu podkreślali, iż nie powinniśmy oceniać ESG jako biurokratycznego obciążenia. To raczej kwestia konkurencyjności przedsiębiorstw, sprostania procesom zmieniającej się świadomości konsumentów, dla których ochrona środowiska staje się sprawą kluczową. Poprzez pryzmat ekologii oceniane są dzisiaj zarówno produkty i usługi, jak i same firmy. ESG jest w tej sferze wyłącznie narzędziem, a nie celem samym w sobie. Celem jest transformacja działalności gospodarczej w kierunku przyjaznym środowisku, społeczeństwu i samym przedsiębiorstwom.

### Potrzeba 260 milionów

Witając gości Kongresu, dr Tadeusz Białek, prezes Zarządu ZBP, przypomniał, iż proces transformacji energetycznej w nadchodzącym czasie pochłaniać będzie wiele środków finansowych:

Potrzebujemy 260 miliardów euro rocznie, by osiągnąć cele wyznaczone w zakresie klimatu i energii na okres do 2030 roku. 275 miliardów euro rocznie – tyle wynosi luka inwestycyjna w Unii Europejskiej w odniesieniu do nakładów potrzebnych na renowację nieruchomości, aby osiągnąć przyjęty przez Komisję cel w zakresie klimatu do 2030 roku. Do tego dochodzą coraz liczniejsze akty prawne, związane z wdrażaniem wymogów ESG w gospodarce.

Polska gospodarka stanowi część europejskiego rynku, a polskie firmy często występują w roli poddostawców lub silnych partnerów dla firm zachodnioeuropejskich, a także amerykańskich i azjatyckich.

Według europejskich analiz, 58% MŚP zadeklarowało inwestowanie w zrównoważone rozwiązania bądź technologie, przy czym ponad 60% już poczyniło te inwestycje z zasobów własnych. Z tego punktu widzenia tempo wdrażania transformacji energetycznej będzie miało wielkie znaczenie dla utrzymania Polski w światowym łańcuchu dostaw.

Jeden z panelistów biorących udział w Kongresie określił to wprost: Dopóki nie dokonamy transformacji energetycznej na niskoemisyjną, to zawsze portfel banków i produkt końcowy będzie obciążony wysokim śladem węglowym.

### Banki spółdzielcze, biznes i edukacja

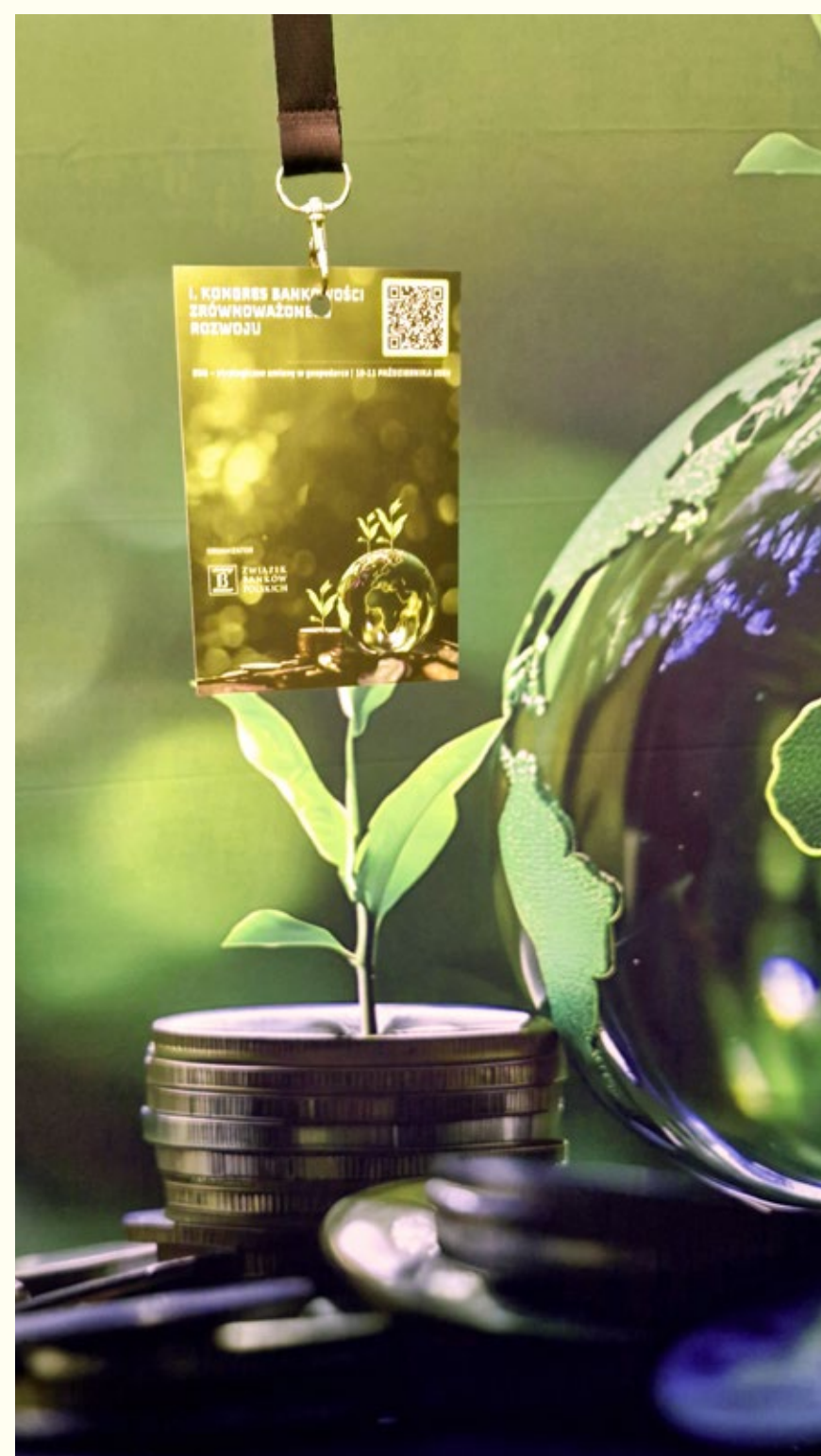
Wielu uczestników Kongresu przyznawało, że główną barierą dla wdrażania wymogów ESG przez sektor małych i średnich przedsiębiorstw jest brak świadomości i wiedzy, co przekłada się na jakość danych na temat kryteriów niefinansowych.

Ewelina Pałubicka zapytana o to, jak ocenia świadomość klientów w kwestii finansowania przez banki ich rozwiązań z obszaru ESG, przyznała, że poziom tej świadomości stopniowo wzrasta:

Wspierana jest w różny sposób. W naturalny, związany z rozwojem tych klientów i ich firm; regulacyjny – związany ze zmianą przepisów prawa; i ekonomiczny –

Uczestnicy kongresu, którego organizatorem był Związek Banków Polskich, skupili się na omówieniu szans dla sektora bankowego i polskiej gospodarki w trzech obszarach zrównoważonego rozwoju: środowiska, społeczeństwa i ładu korporacyjnego.

wynikający z optymalizacji działania przedsiębiorstw. Klienci są lepiej zorientowani, analizują różne możliwości, a my ich w tym wspieramy. Już w tej chwili korzystają z finansowania, które oferujemy dla rozwoju odnawialnych źródeł energii. Jako lider finansowania klientów z segmentu agro, mamy aspirację być również



Główną barierą dla wdrażania wymogów ESG przez sektor małych i średnich przedsiębiorstw jest brak świadomości i wiedzy.

liderem finansowania zielonej transformacji. Oferujemy nowoczesne usługi i produkty wspierające rozwój ekologicznej gospodarki. Ewelina Pałubicka zapowiedziała przy tej okazji swoistą ofensywę edukacyjną i biznesową, która jest jednym z celów Spółdzielczej Grupy Bankowej:

Przygotowujemy się do udostępnienia specjalistycznej wiedzy w sferze odnawialnych źródeł energii, co stanowi podstawę naszego nowego programu SGB Zielona Perspektywa. Będziemy wspierali polskich przedsiębiorców, rolników i samorządy w sferze finansowania przedsięwzięć o charakterze ekologicznym, a jednocześnie wspomagali ich wiedzą w tym zakresie. To jeden z priorytetów naszej strategii rozwoju na najbliższe lata.

Kongres Bankowości Zrównoważonego Rozwoju odbywał się pod patronatem m.in. ministra klimatu i środowiska, ministra finansów i Komisji Europejskiej. Wzięli w nim udział przedsiębiorcy, liderzy bankowi, regulatorzy oraz przedstawiciele instytucji współpracujących z bankami. ●

Artykuł został również opublikowany na łamach „Głosu Banków Spółdzielczych” nr 5/2024 r.



# Banki partnerem

## Forum Rolniczego'24



**Roman Szewczyk**  
SGB-Bank SA

Kilkuset uczestników, osiem paneli dyskusyjnych i wystąpień, gorące dyskusje. W Cukrowni Żnin odbyło się jedno z największych wydarzeń poświęconych sektorowi agro – XI edycji Forum Rolniczego "Gazety Pomorskiej". Jednym ze sponsorów wydarzenia były Banki Spółdzielcze SGB.

Eksperti szeroko omawiali tematykę poświęconą najnowszym trendom w rolnictwie, hodowli i uprawach. Mówiono o zielonym ładzie, opłacalności produkcji i współpracy.

Ewelina Pałubicka, wiceprezes Zarządu SGB-Banku SA, witając uczestników imprezy podziękowała naukowcom, ekspertom, politykom i samorządowcom, zapraszając ich do wspólnych rozmów, poznawania obecnych i przyszłych potrzeb oraz współpracy z bankami Zrzeszenia:

*Banki Spółdzielcze SGB od dziesięcioleci współpracują z rolnikami i agrobiznesem. Wspierają ten sektor i budują jego wartość w obszarze całej polskiej gospodarki. Jesteśmy solidnym, sprawdzonym partnerem, który na co dzień pomaga rolnikom w realizacji ich przedsięwzięć. Współpraca prowadzona przez wiele lat i wysoki poziom wzajemnych relacji to realny dowód na skuteczność tej synergii. Nie ma rozwoju wsi bez banków spółdzielczych i nie ma lokalnych banków bez partnerstwa z sektorem agro polskiej gospodarki.*

W najgorętszej debacie Forum Rolniczego, poświęconej Europejskiemu Zielonemu Ładowi, uczestniczyli byli szefowie resortu rolnictwa: Jan K. Ardanowski, Marek Sawicki, Artur Balazs, Wojciech Mojzesowicz, Jacek Janiszewski, Robert Telus, Marek Zagórski i reprezentujący rządzącą koalicję – minister rolnictwa Czesław Siekierski.

### Zielony Ład

to nie jedyne zagadnienie. Rozmawiano też o Rolnictwie 4.0, obostrzeniach wynikających z europejskiej polityki rolnej, zagrożeniach związanych z napływem ukraińskich produktów rolno-spożywczych i planowanym uwolnieniu ceł w handlu między Unią Europejską, a krajami Ameryki Południowej.

W dyskusjach panelowych debatowano o ekoschematach, produkcji, mleka, wieprzowiny, wołowiny, o problemach związanych z ASF i ptasią grypą.

Forum Rolnicze w Żninie zakończyła gala, podczas której wręczono nagrody



w konkursie „Rolnictwo mam w genach”. Na stoisku SGB z uczestnikami Forum spotykali się przedstawiciele banków naszego Zrzeszenia. Były wśród nich: Bank Spółdzielczy w Czersku, InoBank Bank Spółdzielczy w Inowrocławiu, Piastowski Bank Spółdzielczy w Janikowie, Bank Spółdzielczy w Lipnie, Bank Spółdzielczy w Lubrańcu, Bank Spółdzielczy w Koronowie, Bank Spółdzielczy w Kowalu, KDBS

W najgorętszej debacie Forum Rolniczego, poświęconej Europejskiemu Zielonemu Ładowi, uczestniczyli byli szefowie resortu rolnictwa.



Jedną z nagród w konkursie "Rolnictwo mam w genach" wręczał Piotr Żukowicz, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Szubinie.

Bank, Bank Spółdzielczy w Kruszwicy, Bank Spółdzielczy w Nakle nad Notecią, Bank Spółdzielczy w Piotrkowie Kujawskim, Bank Spółdzielczy w Pruszczu Pomorskim, Bank Spółdzielczy w Radziejowie, Bank Spółdzielczy w Szubinie i Bank Spółdzielczy w Tucholi. Wszystkim bankom SGB serdecznie gratulujemy aktywnego udziału! ●



# Zainwestuj w Odnawialne Źródła Energii



**Biogazownie • Fotowoltaika  
Elektrownie wiatrowe i wodne**



**Banki Spółdzielcze**



Bezpłatna infolinia 24/7:  
**800 888 888**

Oferta ze szczegółami dostępna jest w oddziałach SGB-Banku S.A., w wybranych bankach spółdzielczych zrzeszonych w Spółdzielczej Grupie Bankowej oraz na stronie [www.sgb.pl/zielonaperspektywa](http://www.sgb.pl/zielonaperspektywa). Udostępniana jest klientom, którzy spełniają warunki wymagane przez SGB-Bank S.A. oraz wybrane banki spółdzielcze. W przypadku kredytów, szczegóły oferty, opłaty i prowizje oraz wykaz banków, które oferują kredyty i ich rodzaje, można znaleźć na stronie [www.sgb.pl/zielonaperspektywa](http://www.sgb.pl/zielonaperspektywa). Decyzja kredytowa uzależniona jest od wyniku indywidualnego badania zdolności kredytowej klienta oraz oceny ryzyka kredytowego dokonanej przez SGB-Bank S.A. lub bank spółdzielczy oferujący kredyt.

# KPO

## jako impuls do zrównoważonego rozwoju Polski



Adam  
Karmoliński



Jan  
Solarski

SMM Legal Maciak Mataczyński Czech Sp.K. z siedzibą w Warszawie

Krajowy Plan Odbudowy to plan reform, który wywodzi się ze szczebla unijnego. I to unijne pieniądze w postaci prawie sześćdziesięciu miliardów euro mają spłynąć do Polski. Co jest celem KPO? Do kogo jest kierowany? Kto "załapie" się na unijne środki?

W dniu 25 listopada 2024 r., Ministerstwo Finansów, reprezentowane przez wiceministra finansów Pawła Karbownika poinformowało, iż wniosek o wypłatę dziewięciu miliardów czterystu milionów euro z Krajowego Planu Odbudowy i Zwiększania Odporności (KPO) został zaakceptowany przez wiceministrów finansów Unii Europejskiej (Komitet EFC). Zdaniem krajowego ministra środki zostaną przekazane do dyspozycji Polski do 13 grudnia 2024 r. Zgodnie natomiast z założeniami oraz istotą KPO, środki mają zostać przeznaczone m.in. na ocieplanie domów, wymianę pieców czy budowę farm wiatrowych na Bałtyku.

### Czym jest Krajowy Plan Odbudowy (KPO)?

Przede wszystkim należy jednak wyjaśnić, czym jest Krajowy Plan Odbudowy i Zwiększania Odporności, w skrócie zwany KPO? Jest to plan reform, mający swoje źródło na szczeblu unijnym, który zaczęto realizować począwszy od 1 lutego 2020 r., zakładający m.in. wzmocnienie polskiej gospodarki oraz sprawienie, że będzie ona łatwiej przechodzić kolejne kryzysy (głównym zamysłem tego instrumentu było zniwelowanie skutków po pandemii COVID-19). Składa się on z 57 inwestycji i 54 reform, na który Polska ma otrzymać prawie sześć-

Z planu mogą skorzystać przedsiębiorcy, instytucje publiczne oraz inne podmioty społeczno-gospodarcze. Zgodnie z założeniami, w blisko 45% ma on zostać przeznaczony na cele klimatyczne.

Celem KPO jest nie tylko przywrócenie wzrostu gospodarczego, ale także realizacja celów związanych z transformacją ekologiczną i zrównoważonym rozwojem. W ramach KPO, Polska zobowiązała się do wdrożenia szeregu działań mających na celu poprawę stanu środowiska naturalnego, walkę ze zmianami klimatycznymi oraz rozwój zielonej gospodarki. W artykule przyjrzymy się najważniejszym aspektom związanym z kwestiami środowiskowymi w Krajowym Planie Odbudowy. Kluczowe są tu inwestycje w transformację energetyczną, gospodarkę niskoemisyjną, ochronę różnorodności biologicznej oraz poprawę jakości życia w miastach i na terenach wiejskich. Co więcej, zgodność projektów z zasadą „nie czyn poważnych szkód” stanowi fundament weryfikacji ich zgodności z unijnymi wymogami środowiskowymi.

### Wracając jednak do meritum

istnieje potrzeba znalezienia odpowiedzi na pytanie jakie znaczenie ma dla nas opublikowana przez wiceministra informacja? Otóż środki te stanowią rekompensatę, bądź zabezpieczenie na poczet już rozplanowanych wydatków w programach realizowanych przez BGK. Dnia 9 sierpnia 2024 r., Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) podpisał umowę o współpracy z Ministerstwem Aktywów Państwowych na realizację programu pożyczek na projekty budowy farm wiatrowych na Bałtyku. Cztery dni później uruchomiono nabór wniosków na pożyczki na

Pierwsza z inwestycji ma na celu wsparcie wymiany źródeł ciepła i poprawy efektywności energetycznej w budynkach mieszkalnych. Znamy ją pod postacią programów o nazwie „Czyste Powietrze”, „Fundusz Termomodernizacji i Remontów” oraz „Fundusz Dopłat w BGK”.

dziesiąt miliardów euro. Pieniądze pochodzą z unijnego programu – Instrumentu na rzecz Odbudowy i Zwiększania Odporności (RRF), będącego częścią Planu Odbudowy dla Europy, stanowiącego główny element Next GenerationEU<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Unijny fundusz odbudowy o wartości 750 miliardów €, na którego uruchomienie wyraziła zgodę 21 lipca 2020 Rada Europejska. Ma na celu wsparcie państw członkowskich „pokonanych” pandemią COVID-19. Fundusz NGEU obejmuje lata 2021–2023 i jest powiązany z budżetem UE na lata 2021–2027 (WRF). Kompleksowe pakiety NGEU i WRF osiągną wielkość 1 824,3 mld euro. To sprawia, że jest to największy pakiet stymulacyjny, jaki powstał kiedykolwiek w Europie, źródło: [https://pl.wikipedia.org/wiki/Next\\_Generation\\_EU](https://pl.wikipedia.org/wiki/Next_Generation_EU) (dostęp na dzień 26.11.2024 r.).



morską energetykę wiatrową. Inwestycja oznaczona jako G3.1.5. ma na celu m.in. wzrost udziału produkcji energii z OZE w miksie energetycznym kraju, zmniejszenie zależności od paliw kopalnych, bardziej efektywne wykorzystanie zasobów czy zmniejszenie poziomu zanieczyszczeń i CO<sub>2</sub>. Wszystko to ma prowadzić do poprawy jakości życia i zdrowia mieszkańców.

Szacowana wartość inwestycji w morską energetykę wiatrową ma wynieść około 130 mld zł, a zatem środki uzyskane w ramach KPO mają pokryć jedynie część przeznaczonych na inwestycję wydatków. Ponadto pożyczki udzielone przez BGK przyznane zostaną na warunkach rynkowych, nie stanowiąc tym samym

tym wyższa kwota dotacji. Oczywiście, dotacja nie zawsze pokrywa całości poczynionych wydatków a najczęściej jedynie część kwoty. Pozostałą kwotę wnioskodawca musi pokryć ze środków własnych albo z kredytu. W pewnych sytuacjach, przy najniższych dochodach dotacja może pokryć koszty całej inwestycji za wyjątkiem podatku VAT. Wnioskując chociażby o dofinansowanie



pomocy publicznej i nie wymagając dodatkowej notyfikacji Komisji Europejskiej. Szczegółowe warunki wsparcia dla inwestycji wiatrowych zostały uregulowane m.in. w ramach ustawy z dnia 17 grudnia 2020 r. o promowaniu wytwarzania energii elektrycznej w morskich farmach wiatrowych, a także umowy pomiędzy BGK i Ministerstwem Aktywów Państwowych. Ustawa reguluje kwestie kluczowe z perspektywy rozwoju morskich farm wiatrowych takie jak m.in. system wsparcia, przyłączanie do sieci czy łańcuch dostaw. Ponadto ustawa przyspiesza proces postępowania administracyjnych w zakresie budowy i eksploatacji.

### **Program kierowany jest do największych graczy**

Oczywiście, powyższy program kierowany jest jedynie do największych podmiotów dysponujących znaczącymi pokładami środków pieniężnych, niemniej jednak w KPO zawarto również inne propozycje kierowane do mniejszych podmiotów takich, jak m.in. gospodarstwa domowe. Mowa tu o przedsięwzięciach mających na celu poprawę efektywności energetycznej budynków, które w KPO zostały szczegółowo opisane w ramach inwestycji B1.1.2., B1.1.3., B1.1.4., B1.2.1. czy B3.4.1.

Pierwsza z inwestycji ma na celu wsparcie wymiany źródeł ciepła i poprawy efektywności energetycznej w budynkach mieszkalnych. Znamy ją pod postacią programów o nazwie „Czyste Powietrze”, „Fundusz Termomodernizacji i Remontów” oraz „Fundusz Dopłat w BGK”. Oprócz tego na pomoc w zakresie poprawy efektywności energetycznej mogą również liczyć szkoły, obiekty lokalnej aktywności społecznej, przedsiębiorstwa, w których realizacja programu ma największy potencjał do redukcji gazów cieplarnianych czy miasta. Przydzielane kwoty zależą od zakresu inwestycji i dochodów wnioskodawcy. Co do zasady, im bardziej kompleksowa inwestycja i niższe dochody w rodzinie,

**Celem KPO jest nie tylko przywrócenie wzrostu gospodarczego, ale także realizacja celów związanych z transformacją ekologiczną i zrównoważonym rozwojem.**

z programu „Czyste Powietrze” na pompę ciepła, kocioł zgasowujący drewno lub kocioł na pellet należy pamiętać, iż w związku z wprowadzonymi zmianami dnia 14 czerwca 2024 r., dotacja może być udzielona tylko na urządzenie wpisane na listę zielonych urządzeń i materiałów dostępną na stronie ZUM, a po jego montażu wykonać obowiązkowy audyt energetyczny, na który również przysługuje odpowiednia dotacja.

### **KPO stanowi zatem wyjątkową szansę**

na modernizację polskiej gospodarki w duchu zrównoważonego rozwoju. Otrzymanie 40 miliardów zł, będących największym jednorazowym przelewem w historii w takiej formie, to wyraźny sygnał, że Polska intensyfikuje działania w ramach realizacji celów klimatycznych i cyfrowych. Proporcje, które mają być zachowane przeznaczając środki na konkretne cele (projekty związane z transformacją energetyczną i cyfrową – odpowiednio 44,96% i 21,28%) odzwierciedlają unijne priorytety w zakresie budowy niskoemisyjnej, innowacyjnej gospodarki odpornej na kryzysy. Realizacja 57 inwestycji i 54 reform w ramach KPO to nie tylko szansa na zieloną transformację kraju, ale również na poprawę jakości życia Polaków, wzmocnienie procesu ochrony środowiska i budowę nowoczesnej infrastruktury cyfrowej. Sukces programu będzie zależał od skuteczności w zarządzaniu projektami i ich zgodności z europejską zasadą zrównoważonego rozwoju, która pozostaje fundamentem unijnej polityki. ●



KLIKNIJ ŻEBY  
POSŁUCHAĆ  
ARTYKUŁUPODCAST  
SPÓŁDZIELCZY

# OZE



## motor rozwoju lokalnych społeczności

**Agnieszka Szelejewska**

Content manager w takaoto.pro

Małe jest wielkie – zwłaszcza w energetyce. Już nie wielkie farmy wiatrowe czy przemysłowe instalacje fotowoltaiczne – to właśnie lokalne mikroinstalacje OZE napędzają polski system energetyczny. W tym materiale dowiesz się, jak małe społeczności stają się energetycznymi potentatami i dlaczego banki coraz chętniej finansują energetykę rozproszoną.

### Korzystaj z tego, co masz pod ręką

Energetyka rozproszona działa jak lokalna szpiźarnia – wykorzystuje się to, co jest obecne w okolicy. Natura obdarzyła Podhale gorącymi źródłami? Idealnym rozwiązaniem jest inwestycja w geotermię. Na Pomorzu stale wieje? Rozsądnie jest pomyśleć o małych elektrowniach wiatrowych. A w regionach rolniczych? Tam biomasa niemal sama puka do drzwi. Każdy region może – a nawet powinien – wykorzystywać swoje naturalne zasoby.

Weźmy jako przykład gminę Kisielice w województwie warmińsko-mazurskim. Lokalne władze postawiły na miks energetyczny: wiatr, słońce i biomasę. Miejska ciepłownia zasilana nie węglem, a biomasą – słomą, którą pozyskuje od mieszkańców gminy – wytwarza energię ciepłą. Biogazownia na kukurydzę zapewnia dodatkowo zarówno energię ciepłą, jak i elektryczną (tzw. kogeneracja – dzięki czemu proces jest jeszcze bardziej efektywny). Energię wytwarzają jeszcze elektrownia wiatrowa i farma fotowoltaiczna. Efekt? Tradycyjne kotłownie węglowe stały się już zbędne. Gmina jest całkowicie samowystarczalna energetycznie, co bynajmniej nie pozostaje obojętne dla portfeli mieszkańców<sup>1</sup>.

Lokalność to klucz do sukcesu –  
każdy region ma swój energetyczny  
potencjał, który tylko czeka na  
odkrycie i mądre wykorzystanie.

Pokazuje to, że transformacja energetyczna nie musi być domeną wielkich korporacji. Lokalne społeczności, wspierane przez odpowiednie instytucje finansowe, mogą wziąć sprawy w swoje ręce. A korzyści? Niższe rachunki za prąd, czystsze powietrze i niezależność energetyczna. Przyszłość polskiej energetyki nie kryje się zatem w gigantycznych elektrowniach, ale w tysiącach małych źródeł rozsianych po całym kraju.

### Magazyny energii, czyli jak przechować słońce na później

Problem z energią odnawialną można porównać do tego z owocami w sezonie: czasem jest ich za dużo, a czasem za mało. W lipcu, w szczycie sezonu truskawkowego, owoce te są wszędzie: na targach, w ogrodach, w lodówkach. Ale co robimy, gdy już nie możemy ich zjeść? Mrozimy, przerabiamy na przetwory albo po prostu się marnują, prawda?

Podobnie jest z energią słoneczną w słoneczne południe. Panele fotowoltaicz-



ne, choć produkują energię na potęgę, robią to w najmniej dogodnym momencie, bo... większość z nas jest wtedy w pracy. A gdy przychodzi wieczór i włączamy światła, telewizor, pralkę, piekarnik, a słońce już nie świeci – wtedy dopiero zaczynamy tęsknić za tymi truskawkami, które mogliśmy zamrozić, ale tego nie zrobiliśmy, bo nie przewidzieliśmy, że będą nam tak bardzo potrzebne. Podobnie tęsknimy za energią słoneczną, która mogła być zmagazynowana, ale nie była – bo nie mieliśmy odpowiednich narzędzi.

Rozwiązanie? Magazyny energii, które pozwolą nam przechować energię słoneczną na gorszy czas, podobnie jak przetwory z truskawek. Energetyka odnawialna potrzebuje zatem swoich „przetworów” – magazynów

<sup>1</sup> <https://ekonomiaspoleczna.pl/kisielice-pierwsza-polska-gmina-samowystarczalna-energetycznie/>





energii, które pozwolą nam cieszyć się jej nadwyżkami w chwilach niedoboru, zapewniając stabilność dostaw i niezależność energetyczną.

### Sieci przesyłowe – wąskie gardło transformacji

Polski system energetyczny przypomina nieco zakorkowane miasto w godzinach szczytu. Nasze sieci przesyłowe, budowane z myślą o wielkich elektrowniach węglowych, nie są przystosowane do obsługi tysięcy małych źródeł energii. Inwestując w instalacje PV z magazynami energii, realnie odciążamy gospodarkę. A co nam grozi, jeśli tego nie zrobimy? Blackouty, przed którymi już teraz

**Energetyka rozproszona odgrywa rolę obwodnic: umożliwia ominięcie zakorkowanych „arterii” energetycznych. Dzięki temu ryzyko awarii zasilania spada, a system staje się bardziej odporny na przeciążenia.**

ostrzegają Polskie Sieci Elektroenergetyczne. W najnowszym raporcie PSE mówi o nawet 50 godzinach w roku bez prądu<sup>2</sup>. To nie tylko problem dla gospodarstw domowych, ale także dla przedsiębiorstw, które mogą ponieść poważne straty finansowe i zakłócenia w działalności. To dlatego finansowanie energetyki rozproszonej staje się kluczowe dla polskiej gospodarki – a banki coraz częściej angażują się w finansowanie takich przedsięwzięć.

### Wyzwania: między ambicjami a rzeczywistością

Droga do zielonej energetyki nie jest usłana różami. Jednym z kluczowych problemów jest stan polskich sieci elektroenergetycznych. Ponad połowa linii elektroenergetycznych w Polsce ma powyżej 30 lat, a znaczna część jest jeszcze starsza. Ta przestarzała infrastruktura powoduje poważne trudności w przyłączeniu nowych źródeł energii odnawialnej do sieci. Rośnie też liczba odmów przyłączenia do sieci: w pierwszej połowie 2022 roku zostało odrzuconych aż 99,3%

wniosek, podczas gdy w roku 2018 udział odmów wynosił zaledwie 5,9% w stosunku do wszystkich złożonych wniosków.

Sprawy nie ułatwiają też nierzadko skomplikowane czy przedłużające się procedury przyłączeniowe, a brak jasnych i uproszczonych procedur zniechęca potencjalnych inwestorów i w efekcie spowalnia rozwój sektora. Problemem jest też brak wykwalifikowanych kadr czy niedostateczna edukacja.

Spółeczeństwo powinno rozumieć, że instalacje OZE wymagają wiedzy technicznej i finansowej. Programy edukacyjne mogłyby obejmować:

1. Podstawy działania różnych technologii OZE.
2. Korzyści ekonomiczne i środowiskowe wynikające z korzystania z OZE.
3. Praktyczne aspekty użytkowania i konserwacji instalacji.
4. Możliwości finansowania i dostępne wsparcie dla inwestycji w OZE.

Dla sektora bankowego oznacza to nowe możliwości rozwoju portfela produktowego i aktywnego udziału w budowaniu energetycznej przyszłości kraju. Bo energetyka rozproszona to nie tylko trend – to konieczność ekonomiczna i środowiskowa. Korzystne modele finansowania, jak chociażby specjalne linie kredytowe czy programy leasingowe, pozwalają rozłożyć koszty inwestycji w czasie. Sektor bankowy staje się tym samym kluczowym partnerem w transformacji energetycznej Polski.

Mimo wielu wyzwań, trend jest jednoznaczny. Rozproszone źródła energii będą odgry-

**Ludzie często nie zdają sobie sprawy, że instalacja fotowoltaiczna to nie jest pralka, którą się włącza i o niej zapomina. To inwestycja wymagająca pewnej wiedzy technicznej i finansowej.**

wać coraz większą rolę w polskim systemie energetycznym. Dla lokalnych społeczności to szansa na energetyczną niezależność i gospodarczy rozwój.

Efekt kuli śnieżnej już się rozpoczął: każda udana instalacja zachęca kolejnych inwestorów. A za 10 lat? Być może będziemy się dziwić, że kiedyś prąd płynął tylko w jedną stronę – z wielkiej elektrowni do gniazdka. Bo przyszłość energetyki rysuje się w zupełnie innych barwach. I wcale nie musi być czarna od węgla. ●



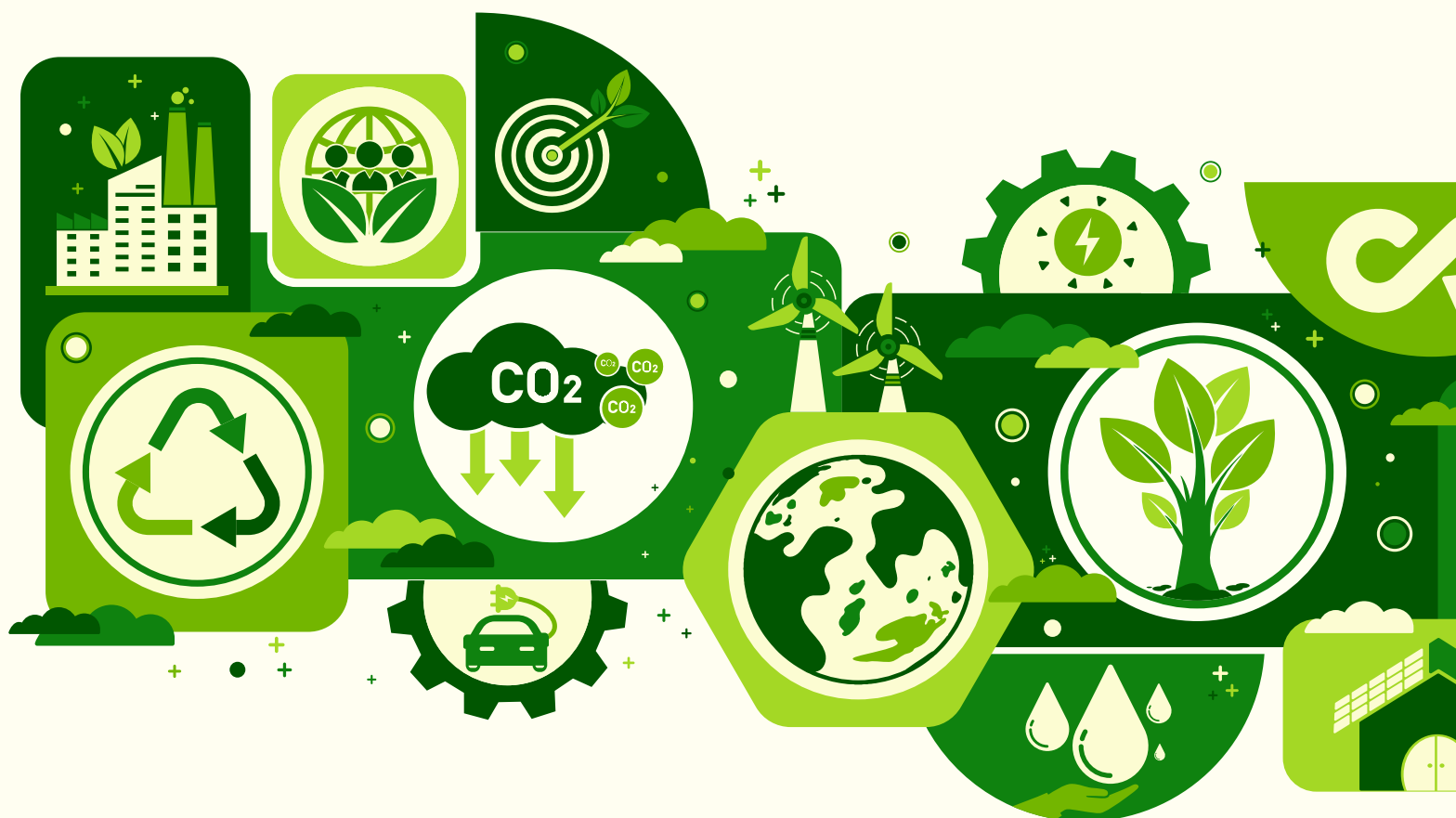
<sup>2</sup> [https://www.pse.pl/-/publikacja-raportu-zgodnie-z-art-15-i-ustawy-prawo-energetyczne?safeargs=696e686572697452656469726563743d747275652672656469726563743d253246686f6d65&utm\\_source=bankier.pl&utm\\_medium=content&utm\\_campaign=article](https://www.pse.pl/-/publikacja-raportu-zgodnie-z-art-15-i-ustawy-prawo-energetyczne?safeargs=696e686572697452656469726563743d747275652672656469726563743d253246686f6d65&utm_source=bankier.pl&utm_medium=content&utm_campaign=article)



# Rejs

przez

# wzburzone wody



## Michał Jurek

Dyrektor Departamentu Monitorowania  
Ryzyka i Restrukturyzacji IPS-SGB

Najnowszy numer „Banku spółdzielczego” współgra z tematyką listopadowej konferencji ryzyka w Zrzeszeniu SGB, organizowanej wspólnie przez IPS-SGB i SGB-Bank. W czasie konferencji dyskutowano na temat organizacji procesu zarządzania ryzykiem w warunkach wyzwań rynkowych i regulacyjnych, które nie omijają sektora banków spółdzielczych. Szukano też odpowiedzi, jak wykorzystać dokonujące się zmiany i obrócić je na korzyść całego Zrzeszenia oraz wszystkich jego członków.

### Najistotniejsze są dwie sprawy

Pomijając szczegółową prezentację wątków, poruszanych na konferencji – bynajmniej nie z uwagi na błahość tematu, ale na ograniczony rozmiar niniejszego felietonu – chciałbym zwrócić uwagę szanownych Czytelników na dwie sprawy.



Wielość wyzwań, nowych definicji, przepisów, wymogów dotyczących sprawozdawczości z zakresu zarządzania ryzykami, może przyprawić o ból głowy.

Po pierwsze, z prezentacji konferencyjnych i dyskusji kularowych wynika, że do najważniejszych typów ryzyka w działalności bankowej w nadchodzących miesiącach będzie się zaliczało ryzyko w obszarze cyberbezpieczeństwa. W dłuższej perspektywie ustąpi ono jednak miejsca ryzykom związanym ze zmianami klimatu i ochroną środowiska. Po drugie, w procesie zarządzania ryzykami należy dbać o zachowanie właściwej proporcji między działaniami obejmującymi sprawozdawanie i raportowanie na temat ryzyka, a działaniami związanymi z organizowaniem i planowaniem działań ograniczających ryzyko. Zachowanie równowagi między nimi jest niezbędne dla skutecznej realizacji strategii zarządzania ryzykiem, którą każdy podmiot gospodarczy powinien mieć.

Wielość wyzwań, nowych definicji, przepisów, wymogów dotyczących sprawozdawczości z zakresu zarządzania ryzykami, może przyprawić o ból głowy. Rzeczywiście, jak to padło podczas jednego z wystąpień, mamy do czynienia ze swoistym końcem świata, jaki dotąd znaliśmy. A to przecież dopiero początek zmian. Nadchodzi nowe.

By móc się w tych wysoce turbulentnych warunkach odnaleźć, należy do zmian odpowiednio przygotować nie tylko organizację, ale i samego siebie. Dobra to okazja, by dać sobie chwilę na refleksję i zastanowić się nad tym, w jaki sposób się rozwijać. Wbrew pozorom, sprawa ta nie jest wcale oczywista.

### Polska edukacja kładzie nacisk na niedoskonałości

W polskim systemie edukacji od lat kładzie się nacisk nie tyle na rozwój tego, w czym jesteśmy mocni, ile na pracę nad niedoskonałościami. W rezultacie większość ludzi nie ma problemu z nazwaniem i zdefiniowaniem swoich słabości. Znacznie gorzej jest z rozpoznaniem zdolności i predyspozycji, czyli tego, co sprawia, że wykonywanie określonych zadań przychodzi bez trudu. Jako że dzieje się ►



to niejako mimochodem, często nie zwracamy na takie uzdolnienia uwagi, traktując je jako coś oczywistego. A to błąd.

Dlaczego? Otóż po pierwsze dlatego, że każdy ma jakieś talenty, tylko każdy – inne. Nie można więc a priori zakładać, że to, co jednym łatwo przychodzi, będzie równie nieskomplikowane dla innych. A po drugie – to właśnie rozwijanie szczególnych uzdolnień, czyli talentów, pozwala na wykształcenie i doskonalenie mocnych stron.

W polskim systemie edukacji od lat kładzie się nacisk nie tyle na rozwój tego, w czym jesteśmy mocni, ile na pracę nad niedoskonałościami.

Świat pędzi coraz szybciej i by dotrzymać mu kroku, niezbędne jest ciągle przystosowywanie się do nieustannie zmieniających się warunków funkcjonowania. Mówiąc przewrotnie, trzeba być niczym dr Sheldon Cooper, znany z serialu „Teoria wielkiego podrywu”, który mawiał o sobie, że jest uosobieniem elastyczności (wcale nim jednakowoż nie będąc).

Fundamentem elastyczności w coraz bardziej chwiejnym i zmiennym otoczeniu powinna być jednak stabilna baza, wynikająca ze zrozumienia posiadanych talentów, a także wiedzy, jak je skutecznie wykorzystywać. Jeśli więc nie poznamy dobrze swoich mocnych stron, to możemy skończyć jak kolega



I tu docieramy do sedna. Jak bowiem wskazał Marcus Buckingham, guru zarządzania, doskonałość można osiągnąć tylko przez rozwijanie swoich mocnych stron. Zmaganie się ze swoimi słabościami, choćby i skuteczne, tego nie umożliwia. Dlatego też, zdaniem tegoż Buckingham, prawdziwą tragedią jest nie to, że komuś brakuje talentów, ale to, że nie potrafi odpowiednio wykorzystać tych, które ma.

Warto przy tym pamiętać, że nie ma talentów lepszych i gorszych. Nie o to chodzi. To raczej unikalne kombinacje talentów sprawiają, że podobne zadania mogą być przez różnych ludzi realizowane w odmienny sposób. Do tego samego celu mogą prowadzić bardzo różne drogi. Dobrze więc poznać się w tej sferze, zyskując samoświadomość własnych możliwości i ograniczeń. Dzięki temu można stać się najlepszą wersją siebie, a jak mawiał Oscar Wilde, trzeba być sobą, bo wszyscy inni są już zajęci.

### **Najważniejsze w dzisiejszej dobie jest samodoskonalenie**

Dlaczego tak duży nacisk położyłem w niniejszym felietonie na proces samodoskonalenia siebie? Otóż coraz większego znaczenia nabiera dziś umiejętność szybkiego dostosowywania się do zmian. Te bowiem zachodzą coraz częściej, a zakres ich oddziaływania na działalność przedsiębiorstw nieustannie rośnie.

I tu docieramy do sedna. Jak bowiem wskazał Marcus Buckingham, guru zarządzania, doskonałość można osiągnąć tylko przez rozwijanie swoich mocnych stron.

Poeta w kultowym już filmie „Rejs”, który został przesunięty przez radę rejsu do sekcji gimnastycznej, żeby tylko wreszcie przestał śpiewać. ●



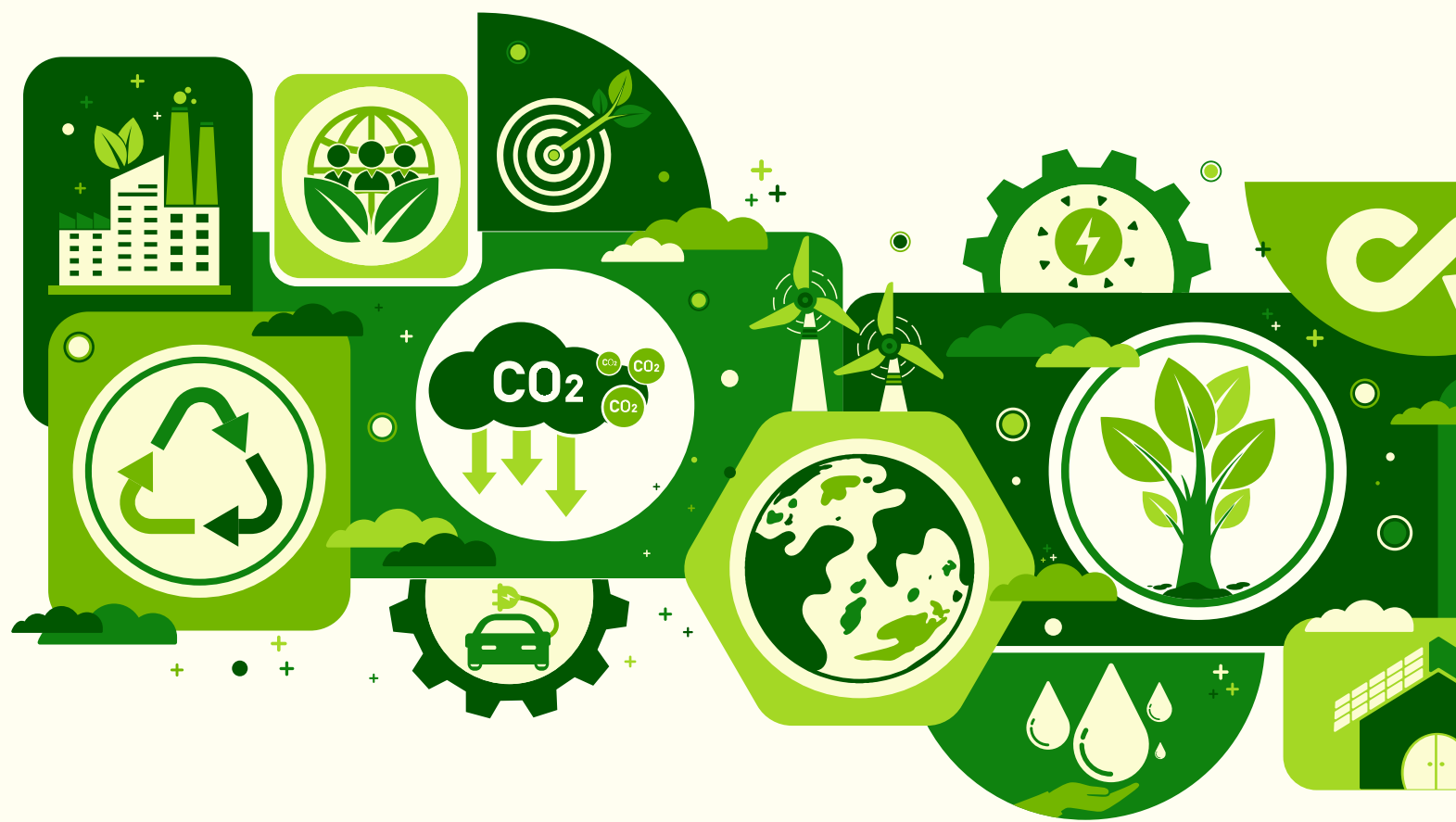
KLIKNIJ ŻEBY  
POSŁUCHAĆ  
ARTYKUŁUPODCAST  
SPÓŁDZIELCZY

# ESG w praktyce bankowej

## – jak zmieni sektor finansowy

**Krzysztof Swoboda**

Technical content manager w takaoto.pro



Wyobraź sobie świat, w którym Twój bank nie tylko dba o Twoje finanse, ale także o planetę i ludzi wokół Ciebie. Wbrew pozorom nie jest to zbyt odległa wizja. Powiem więcej – kamień węgielny pod takie działania już został położony! Wszystko za sprawą trzech magicznych liter: E, S i G.

### ESG, trzy magiczne literki

ESG to skrót od Environmental, Social i Governance, co w języku polskim oznacza:

- Environmental (E) – środowisko,
- Social (S) – społeczeństwo,
- Governance (G) – ład korporacyjny.

W Polsce najczęściej spotykamy się z określeniem kryteriów środowiskowych, choć jest to tłumaczenie niezbyt precyzyjne. Faktem jest jednak, że ESG to nowy kompas w świecie finansów. Kluczowe jest, by banki zastanowiły się, czy ich praktyki nie przyczyniają się do degradacji ekosystemu, pogłębiania nierówności społecznych lub naruszania zasad etycznego biznesu.

To już nie kwestia wyboru, a konieczność dostosowania się do zmieniającego się świata. Instytucje finansowe, które najszybciej rozumieją, że zachodzące właśnie zmiany cechują się ogromną dynamiką, zyskają sporą przewagę nad konkurentami. A można zyskać sporo!

### Zielone finanse, czyli jak zarobić na ratowaniu planety

Jeszcze do niedawna hasło „zielona bankowość” kojarzyło się co najwyżej z kolorem banknotów, na których widnieje między innymi twarz Abrahama Lincolna. Dziś to gorący temat w świecie wielkiej finansjery. Banki, które chcą przyciągnąć klientów i inwestorów, muszą pokazać, że dbają o środowisko. I nie chodzi tutaj o segregowanie śmieci w biurze – jakkolwiek ważna czynność by to nie była – ale przede wszystkim o odpowiedzialne inwestowanie.

Zielone kredyty czy obligacje to już nie ciekawostka, a konieczność. Instytucje finansowe, które nie dostosują się do ekologicznych standardów, mogą wkrótce znaleźć się na krawędzi przetrwania.

Idealnym przykładem obrazującym dynamiczny rozwój ESG jest sektor usług energetycznych. Jeszcze kilka lat temu finansowanie węgla czy ropy naftowej stanowiło codzienność dla wielu banków. Jednak według raportu International Energy Agency (IEA) z 2024 roku, globalne nakłady na energię odnawialną mają być niemal dwukrotnie wyższe niż te przeznaczane na paliwa kopalne – łączna szacowana kwota może przekraczać 2 biliony dolarów<sup>1</sup>.

Skąd taka zmiana? Bo to bardziej opłacalne! Do 2040 roku odnawialne źródła

energii mają stać się największym źródłem zysku (EBIT) w większości regionów świata<sup>2</sup>. To także ten punkt styku, gdzie za zrewidowaniem swoich poglądów na temat zielonych inwestycji przemawia nie tylko troska o środowisko, ale i czysta kalkulacja biznesowa.

Ale ekologia to nie tylko OZE. Banki coraz chętniej angażują się w finansowanie projektów przyjaznych dla środowiska, takich jak rozwój elektromobilności, termomodernizacja budynków czy gospodarka o obiegu zamkniętym. Już w 2021 roku wartość „zielonych” kredytów i obligacji na świecie przekroczyła bilion dolarów. To już nie nisza, a mainstream w świecie finansów.

Warto odnotować też, że nie jest to trend tylko z największych gospodarek świata, ale i z naszego rodzimego podwórka. Banki w Polsce aktywnie rozwijają ofertę zrównoważonego finansowania. Zgodnie z danymi Miesięcznika Bank:

- 83% instytucji planuje poszerzyć ofertę zrównoważonego finansowania w 2024 roku,
  - 67% zamierza kontynuować rozwój zielonej oferty produktowej,
  - 83% planuje rozszerzyć ofertę kredytów na inwestycje mające na celu ograniczenie emisji CO<sup>2</sup> i innych gazów cieplarnianych<sup>3</sup>.
- Instytucje finansowe, które zignorują zmiany klimatu, narażą się nie tylko na straty wizerunkowe, ale i finansowe. Lepiej więc zainwestować w ochronę planety, niż później liczyć straty.

### S jak społeczna wrażliwość

Drugą, nie mniej ważną „odnogą” ESG są kwestie społeczne. Banki, które chcą zyskać zaufanie klientów, muszą nauczyć się we właściwy sposób komunikować, że nie są obojętne na problemy ludzi. A tych w erze ►

<sup>2</sup> <https://www.mckinsey.com/industries/oil-and-gas/our-insights/global-energy-perspective-2023-energy-value-pools-outlook>

<sup>3</sup> <https://bank.pl/esg-83-bankow-planuje-poszerzyc-oferte-zrownowazonego-finansowania-w-2024-roku/>

<sup>1</sup> <https://www.windpowermonthly.com/article/1875763/world-investing-twice-renewables-fossil-fuels-%E2%80%93-iea>



post-COVID nie brakuje: od rosnących nierówności po zagrożenie ubóstwem. Jak instytucje finansowe mogą przyczynić się do rozwiązania tych problemów? Choćby poprzez odpowiedzialne kredytowanie – powinny brać pod uwagę społeczne skutki swoich decyzji. Wspieranie lokalnych przedsiębiorców, finansowanie budownictwa społecznego wsparcie dla krajowego rolnictwa – to tylko niektóre przykłady społecznie odpowiedzialnych działań, które już dziś realizują banki spółdzielcze.



Kluczem do sukcesu jest różnorodność. Firmy, które stawiają na zróżnicowane zespoły – pod względem płci, wieku czy pochodzenia – nie tylko budują lepszą reputację, ale i osiągają lepsze wyniki finansowe.

Ale odpowiedzialność społeczna to nie tylko kwestia produktów i usług. Ważna jest także rola banków jako pracodawców. W erze rynku pracownika liczy się nie tylko wysokość pensji, ale i jakość miejsca pracy. Firmy, które dbają o dobrostan i rozwój zatrudnionych, zyskują nie tylko lojalny zespół, ale i lepszą reputację na rynku. A marketing szeptany to potężna broń!

Jest dość prawdopodobne, że właśnie takie, przyjazne instytucje finansowe, będą w stanie sięgać po najlepszych kandydatów dostępnych na rynku pracy. Czy mniejsze banki mogą wygrać z globalnymi potentatami? Jeśli umiejętnie zastosują standardy ESG, to jest to wręcz prawdopodobne. Przykład płynie z branży #tech, która wykazuje sporo podobieństw do sektora finansowego<sup>4</sup>. Nie brakuje liderów i ekspertów, którzy odmawiają takim tuzom jak Apple czy Google, a wybierają mniejsze start-upy, które są dla nich bardziej przyjazne.

### **G jak governance, czyli porządek musi być**

Pora na trzeci, kluczowy element ESG: ład korporacyjny. To pojęcie, które może brzmieć dość enigmatycznie, a oznacza po prostu przejrzyste i etyczne zarządzanie. Banki muszą udowodnić, że działają uczciwie, transparentnie i w zgodzie z prawem.

<sup>4</sup> <https://www.airswift.com/blog/the-hidden-benefits-of-esg>

Nie wierzysz? Według raportu McKinsey, działalności gospodarcze z najbardziej zróżnicowanymi zarządami osiąga ją o 36% wyższą rentowność od średniej w branży<sup>5</sup>. Różnorodność to nie puste hasło, a realna przewaga, jaką możesz łatwo wypracować.

Innym ważnym aspektem ładu korporacyjnego jest transparentność. Banki muszą jasno komunikować swoje działania i wyniki – nie tylko akcjonariuszom, ale i szerszej opinii publicznej.

Doskonałym pomysłem może być już samo wdrożenie zasad prostego języka. Jaki procent Twoich klientów wie, czym jest dywidenda lub wskaźnik dźwigni? Raczej niewielki. Wytłumacz im więc te wszystkie zawilości, używając prostych zwrotów lub przykładów. Praktyka pokazuje, że ewolucja w komunikacji powinna odbywać się jednocześnie na osiach:

- klient <-> pracownik banku,
- klient <-> strona banku,
- instytucja bankowa <-> kluczowa grupa docelowa.

Im szybciej zburzysz tę złożoną z przepisów, bankowego slangu czy skomplikowanych, niezrozumiałych regulaminów ścianę, tym szybciej zyskasz wiernych klientów, którzy uznają Cię za swojego człowieka i chętniej powierzą Ci swój kapitał.

### **Banki spółdzielcze – ESG wpisane w DNA**

Instytucje finansowe, które najszybciej rozumieją, że zachodzące właśnie zmiany cechują się ogromną dynamiką, zyskają sporą przewagę nad konkurentami. A można zyskać sporo!

Mówiąc o ESG w sektorze bankowym, nie sposób pominąć roli banków spółdzielczych. Te lokalne instytucje niejako z założenia działają na rzecz swoich społeczności, łącząc cele biznesowe z małymi ojczyznami. Można wręcz powiedzieć, że wszystkie te wartości to fundament, z którego się wywodzą.

Dzięki bliskim relacjom z klientami i znajomości lokalnego rynku mogą skutecznie realizować cele środowiskowe i społeczne. Finansowanie projektów ważnych dla danej

<sup>5</sup> <https://www.mckinsey.com/capabilities/people-and-organizational-performance/our-insights/why-diversity-matters>





wspólnoty, wspieranie małych przedsiębiorców czy działalność edukacyjna – to tylko niektóre przykłady ich zaangażowania.

Już w kwietniu 2024 roku Przemysław Pilarski, przewodniczący Rady Zrzeszenia SGB wyraźnie zasygnalizował, że kluczowe dla przyszłości Spółdzielczej Grupy Bankowej będzie tworzenie konsorcjów finansowych do obsługi średnich i dużych podmiotów gospodarczych i samorządowych, współpracy wewnątrz Zrze-

**Instytucje finansowe, które zignorują zmiany klimatu, narażą się nie tylko na straty wizerunkowe, ale i finansowe. Lepiej więc zainwestować w ochronę planety, niż później liczyć straty.**

szenia oraz wdrażania wymaganych rozwiązań ze sfery ESG<sup>6</sup>.

Inne, już zainicjowane działania to między innymi:

- wymiana oświetlenia na energooszczędne ledy,
- wymiana stolarki okiennej i drzwiowej,
- wzbogacenie floty samochodowej o samochody hybrydowe,
- pozyskiwanie informacji odnośnie źródeł pozyskiwania energii od jej dostawców.

Grupa organizowała też konferencje z ekspertami rynku, podczas których prezentowane były uwarunkowania prawne, ekonomiczne i finansowe Zielonej Transformacji. A to tylko wycinek realnych, już zainicjowanych działań, które mogą przynieść wymierne korzyści – bo ESG to nie chwilowa moda, a nowa rzeczywistość, która na naszych oczach dogania świat finansów.

### **Sporo wyzwań, jeszcze więcej szans**

Droga do pełnego wdrożenia zasad ESG w sektorze bankowym nie jest usłana różami. Instytucje będą musiały zmierzyć się z szeregiem wyzwań – od wysokich kosztów inwestycji po skomplikowane regulacje prawne. Część klientów może też z rezerwą podchodzić do „zielonych” produktów finansowych, nie w pełni rozumiejąc ich wartość.

Kluczowa jest tu rola edukacji i uświadamiania, jak ważne dla nas wszystkich są kwestie środowiskowe i społeczne. Banki muszą stać się nie tylko dostawcami kapitału, ale i partnerem w zrównoważonej transformacji gospodarki. Tylko

poprzez dialog i współpracę ze wszystkimi interesariuszami – klientami, regulatorami, organizacjami pozarządowymi – uda się pokonać te bariery i w pełni wykorzystać potencjał kryteriów środowiskowych.

Wdrożenie zasad ESG w nowoczesnej bankowości będzie wymagać kompleksowej zmiany sposobu myślenia o finansach i inwestowaniu. Firmy, które postawią na zrównoważony rozwój, nie tylko zyskają lepszą reputację, ale i realnie przyczynią się do budowy lepszego świata. Czasem tym światem będzie niewielka wioska lub miasteczko, a kiedy indziej cały region lub spora część kraju. Bo przyjazne planecie inwestycje można finansować zarówno w skali mikro, jak i makro.

Nie ulega żadnej wątpliwości, że są to bardzo ambitne cele, jednak przyszłych liderów nie stać już na to, by odkładać tę rewolucję w czasie. Ci, którzy chcą wsiąść do tego zielonego pociągu, zanim odjedzie on w stronę lepszego – wolnego od pracowniczej nowo-

**Do 2040 roku odnawialne źródła energii mają stać się największym źródłem zysku (EBIT) w większości regionów świata.**

mowy, nadmiernego eksploataowania paliw kopalnych i niszczenia otaczającej nas flory i fauny – jutra, mają coraz mniej czasu. ●

<sup>6</sup> <https://www.sgb.pl/obradowali-prezysi-bankow-spoldzielczych-sgb/>



# Banki kluczowe dla finansowania zielonej transformacji



Janusz Orłowski

Banki spółdzielcze od wielu lat są zaangażowane w liczne przedsięwzięcia, które mają na celu ochronę środowiska. Współpracują z lokalnymi samorządami przy inwestycjach finansowanych za pośrednictwem programów rządowych i samorządowych oraz wojewódzkich funduszy ochrony środowiska. Dotyczy to także inwestycji w odnawialne źródła energii.

Wsparcie finansowe z Unii Europejskiej oraz nowe zasady finansowania jednostek samorządu terytorialnego pozwolą na znaczący wzrost inwestycji realizowanych przez władze lokalne. W ocenie samorządowców dodatkowe środki pozwolą na podniesienie standardu życia lokalnych mieszkańców, chociaż z pewnością nie nastąpi to z dnia na dzień, zwłaszcza tam, gdzie wcześniej trzeba było zaciągnąć długoterminowe kredyty.

W minionym roku miasta i gminy łącznie, przeznaczyły na rozwój szeroko rozumianej infrastruktury technicznej (transport publiczny, drogi, wodociągi, ochrona

środowiska itp.) ponad 37 mld zł, czyli blisko 40% więcej niż rok wcześniej. Natomiast na infrastrukturę społeczną prawie 22 mld zł, czyli o połowę więcej niż w 2022 roku. Na tak znaczny wzrost wydatków samorządowych na inwestycje złożyło się kilka przyczyn. Najważniejsze z nich to dobiegający końca termin wykorzystania funduszy z unijnego budżetu, a także możliwość skorzystania z dodatkowych funduszy krajowych udostępnionych w ramach rządowego programu inwestycji strategicznych.

## Znacząca część środków

które pozostają w dyspozycji samorządów zostaje przeznaczona na inwestycje proekologiczne. Banki spółdzielcze od wielu już lat są zaangażowane w liczne przedsięwzięcia mające na celu ochronę środowiska. Dotyczy to m.in. inwestycji w odnawialne źródła energii, budowę kanalizacji i wodociągów lokalnych, czy też przydomowych oczyszczalni ścieków. Większość tych przedsięwzięć powstawała przy wsparciu finansowym za pośrednictwem programów rządowych i samorządowych oraz wojewódzkich funduszy ochrony środowiska.

Współpraca banków spółdzielczych z samorządami lokalnymi przy realizacji kolejnych programów wspierających finansowo inwestycje będzie od nich wymagała zmiany dotychczasowego podejścia do raportowania, tak aby było ono zgodne z wymaganiami narzuconymi przez zasady zrównoważonego rozwoju (ESG). Dotyczy to m.in. przyjęcia długookresowych strategii działania, adaptacji starych modeli biznesowych do nowych



Z raportów Międzynarodowej Agencji Energetyki wynika, że w ujęciu globalnym inwestujemy obecnie blisko dwa razy więcej w czystą energię niż w paliwa kopalne.





## W czasie dyskusji podczas obrad Forum Liderów Banków Spółdzielczych, spółdzielcy zwracali uwagę na pojawiające się bariery utrudniające realizację przedsięwzięć ekologicznych.

warunków, edukacji pracowników oraz wspomnianych już zmian w sprawozdawczości, która będzie musiała spełniać wymagania zarówno unijne, jak i nadzoru finansowego.

Z raportów Międzynarodowej Agencji Energetyki wynika, że w ujęciu globalnym inwestujemy obecnie blisko dwa razy więcej w czystą energię niż w paliwa kopalne. Jednak osiągnięcie celów klimatycznych wymaga podwojenia inwestycji w czystą energię do 2030 roku w gospodarkach rozwiniętych i prawie czterokrotnego wzrostu w krajach rozwijających się. W ocenie ekspertów, chociaż transformacja energetyczna postępuje, to jednak straciła impet w obliczu globalnej niepewności. Podkreślają oni zarazem, że wyjątkową rolę do odegrania w działaniach na rzecz neutralności klimatycznej ma sektor finansowy, którego zadaniem jest:

- zapewnienie możliwości i narzędzi finansowych w zakresie wsparcia transformacji gospodarczej,
- a także przesunięcie nakładów finansowych na inwestycje i działalność wspierającą realizację celów zrównoważonego rozwoju.

### **Pisząc o finansach samorządowych**

nie można zapominać o obligacjach komunalnych, po które samorządowcy sięgają coraz chętniej. W ubiegłym roku wartość wyemitowanych obligacji komunalnych przez samorządy lokalne przekroczyła wartość 9 mld zł. Są one konkurencyjne wobec kredytów ponieważ ich oprocentowanie uzależnione jest od wskaźnika WIBOR, z niewielką marżą. Ponadto mają zwykle długoterminowy okres spłaty oraz elastyczność wykupu. Warto też dodać, że odsetki od obligacji są zwykle płatne dwa razy do roku, co zapewnia samorządom możliwość lepszego dostosowania terminu spłat do cyklicznych wpływów z podatków. Banki spółdzielcze, zwłaszcza te większe, są także zainteresowane przygotowaniem takich emisji papierów wartościowych.

W czasie dyskusji podczas obrad Forum Liderów Banków Spółdzielczych, spółdzielcy zwracali uwagę na pojawiające się bariery utrudniające realizację przedsięwzięć ekologicznych. Wiele strategicznych firm energetycznych wciąż nie jest jeszcze przygotowanych do koniecznej transformacji. Stąd m.in. problemy związane z nadmiarem energii generowanej przez instalacje paneli słonecznych, której nie można sprzedać zewnętrznym odbiorcom, co wynika z braku przygotowania

infrastruktury energetyki do odbioru dodatkowej mocy. Podobne przeszkody pojawiają się w przypadku planów budowy lokalnych elektrowni wodnych. Takie inwestycje mogą być realizowane głównie na gruntach należących do państwa i zarządzanych przez Wody Polskie. A w takich przypadkach na pozwolenie budowy trzeba czekać nawet kilka lat.

### **Pomimo pojawiających się niekiedy przeszkód**

współpraca banków spółdzielczych z samorządami przy realizacji proekologicznych przedsięwzięć inwestycyjnych jest bardzo opłacalna. Jeden z prezesów banku spółdzielczego na Kujawach poinformował podczas dyskusji na FLBS, że już od kilkunastu lat kredytował zakup przez swoich klientów kolektorów słonecznych. Zaciągnęli oni na ten cel pożyczki na kwotę 3 mln zł. Natomiast po podpisaniu przez bank umowy

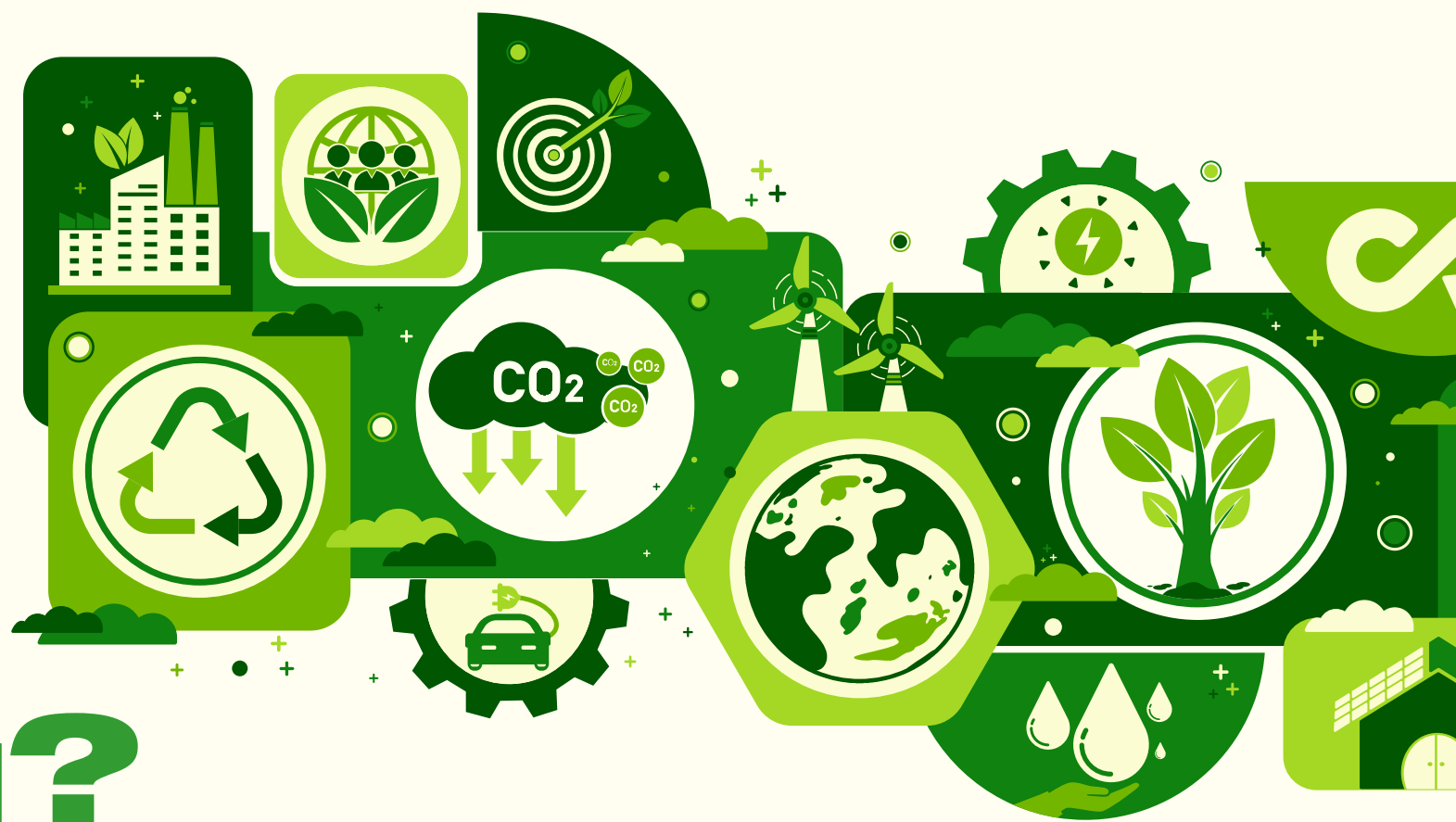
Pomimo pojawiających się niekiedy przeszkód współpraca banków spółdzielczych z samorządami przy realizacji proekologicznych przedsięwzięć inwestycyjnych jest bardzo opłacalna.

o współpracy z Wojewódzkim Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, ponad 450 klientów tego banku zaciągnęło pożyczki na projekty proekologiczne na kwotę przekraczającą 33 mln zł. ●





# Biogaz: złoto XXI wieku?



Innowacja, która łączy ekologię z ekonomią



**Agnieszka Szelejewska**  
Content manager w takaoto.pro

Na polskiej wsi pachnie zmianą. Nie sianem czy zbożem – choć te aromaty wciąż unoszą się nad polami – ale innowacją. W krajobrazie, między tradycyjnymi stodołami i oborami, coraz częściej pojawiają się charakterystyczne kopuły biogazowni. To nie kaprys inwestorów czy chwilowa moda – to przyszłość polskiej energetyki, która właśnie nabiera realnych kształtów.

## Od odpadu do zysku: jak działa biogazownia?

Biogazownie to prawdziwe alchemiczne laboratoria XXI wieku. Nie poszukuje się w nich bynajmniej kamienia filozoficznego; zamiast tego zamieniają odpady organiczne w czystą energię. Nie są wybredne: przyjmują praktycznie wszystko – od odpadów z przemysłu spożywczego, przez pozostałości z rolnictwa, aż po osady ściekowe. Ta wszechstronność sprawia, że mogą powstać praktycznie wszędzie, gdzie generowane są odpady organiczne.

Jedna biogazownia o mocy 1 MW może przetworzyć rocznie 30-40 tys. ton odpadów biodegradowalnych, zaspokajając potrzeby energetyczne tysięcy domostw.

Sam proces jest równie fascynujący, co prosty: bakterie beztlenowe rozkładają materię organiczną, produkując metan i dwutlenek węgla. Ta mieszanka gazów może zostać przekształcona w energię elektryczną lub ciepłą.

To jeszcze nie koniec. Po procesie fermentacji zostaje jeszcze tzw. poferment – naturalny nawóz, który wraca na pola. Szacunki wskazują, że jedna biogazownia może użyć nawet 1000 hektarów upraw<sup>1</sup>. W ten sposób koło się zamyka, a rolnik zyskuje podwójnie: oszczędza na utylizacji odpadów i na nawozach.

Nieszablonowe podejście do wykorzystania biogazu reprezentuje biogazownia w mieszczących się nieopodal mojego miejsca zamieszkania Łanach Wielkich. Tam produkcja energii ma miejsce w procesie... destylacji alkoholu. Obornik od 800 sztuk bydła trafia do ogromnego fermentora, gdzie pod wpływem ciepła zamienia się w biogaz. Ten z kolei napędza wytwornicę pary, która zasila gorzelnię. Kukurydza przerabiana jest na alkohol, a pozostały wywar wraca do biogazowni, zamykając ten niezwykły obieg. I pomyśleć, że wszystko zaczyna się od krowiego „prezentu”...

## Ekonomia i ekologia idą w parze

Teraz przejdźmy do konkretów. Czy biogazownia to dobry interes? Liczby mówią same za siebie. Według dostępnych danych szacunkowy okres zwrotu inwestycji w biogazownię rolniczą w 2024 roku wynosi około 5-6 lat. Okres ten może się różnić w zależności od wielkości instalacji, dostępności substratów, efektywności instalacji czy cen energii. Wydaje się długo? Pamiętajmy, że mowa o instalacji, która będzie pracować przez 20-30 lat.

Co więcej, biogazownie to nie tylko oszczędności, ale i dodatkowe przychody. Rolnik może sprzedawać nadwyżki energii do sieci, korzystając z systemu taryf gwarantowanych. A to oznacza stabilne wpływy przez cały rok, niezależnie od kaprysów pogody czy wahań cen na rynku rolnym. Ale nie samym zyskiem człowiek żyje. Biogazownie to także potężne narzędzie w walce ze zmianami klimatu. Po pierwsze ograniczają emisję metanu z gnojowicy i innych odpadów organicznych. Po drugie produkują zieloną energię, która zastępuje tę z paliw kopalnych. Po trzecie poferment używany jako nawóz zmniejsza zapotrzebowanie na nawozy sztuczne, których produkcja jest energochłonna i emisyjna.

Według szacunków Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi dostępność substratu w Polsce umożliwi produkcję do 8 mld m<sup>3</sup> biogazu rocznie, pozwalając uniknąć emisji 12,5 mln ton ekwiwalentu CO<sub>2</sub>.

## Biogazownia w każdej gminie? Wyzwania i perspektywy

Brzmi pięknie, ale dlaczego nie widzimy biogazowni na każdym kroku? Cóż, jak to zwykle bywa, diabeł tkwi w szczegółach. Pierwsza przeszkoda to koszty. Budowa ▶

<sup>1</sup> <https://www.pigeor.pl/blog-oze/ekoekonomia-i-ekologia-co-oprocz-energii-daja-nam-biogazownie>





biogazowni (w zależności od jej mocy i wielkości) to wydatek rzędu kilku, kilkunastu, a nawet kilkudziesięciu milionów złotych. To sporo, zwłaszcza dla małych gospodarstw. Na szczęście są programy wsparcia, takie jak Agroenergia czy Energia dla wsi, które oferują dotacje i preferencyjne pożyczki. Wspierają też banki, oferując korzystne linie kredytowe i leasingowe. Druga kwestia to biurokracja. Uzyskanie wszystkich niezbędnych pozwoleń potrafi być prawdziwą drogą przez mękę. Tu z pomocą przychodzi nowelizacja ustawy o odnawialnych źródłach energii z 2022 roku, która upraszcza procedury.

## Ale nie samym zyskiem człowiek żyje. Biogazownie to także potężne narzędzie w walce ze zmianami klimatu.

Wreszcie, jest jeszcze kwestia akceptacji społecznej. Nie oszukujmy się: nikt nie chce mieć pod nosem instalacji, która kojarzy się z nieprzyjemnym zapachem. Ale to właśnie tu kryje się szansa na edukację i budowanie świadomości. Nowoczesne biogazownie to hermetyczne instalacje, które przy prawidłowej eksploatacji nie generują uciążliwych zapachów.

Rozwój biogazowni to nie tylko krok w stronę zrównoważonego rozwoju, ale i atrakcyjna inwestycja. Mogą pracować stabilnie przez około 90% czasu w roku, co czyni je bardziej efektywnymi niż fotowoltaika czy wiatraki, których sprawność szacuje się na poziomie odpowiednio ok. 30% i 10% w skali roku<sup>2</sup>. Do produkcji biogazu wykorzystuje się lokalne odpady, co minimalizuje koszty transportu i emisję CO<sub>2</sub>. Jednak jest też druga strona medalu. Inwestycja wymaga znacznych nakładów finansowych na początku oraz zapewnienia stabilnych dostaw substratów. Dodatkowo procedury administracyjne związane z budową uchodzą za czasochłonne, a ceny substratów bywają niestabilne.

### Biogaz w polskim miksie energetycznym: przyszłość czy mrzonka?

A jak wygląda sytuacja w skali kraju? Według danych Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa na początku 2024 roku w rejestrze wytwórców biogazu rolniczego wpisanych było 166 instalacji o łącznej mocy przekraczającej 156 MW. To wciąż kropla w morzu potrzeb – szacunki Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi szacują nasz potencjał na około 2000 MW! To pokazuje, jak ogromny potencjał wzrostu ma jeszcze przed sobą sektor biogazu rolniczego w naszym kraju. Na szczęście trend jest wzrostowy, a perspektywy na więcej są realne – pod pewnymi warunkami. Europejskie Stowarzyszenie Biogazu (EBA) przewiduje wzrost produkcji biometanu w Polsce o ponad 60% do roku

2030. Ten scenariusz wymaga jednak znaczących zmian w otoczeniu prawnym i większego wsparcia finansowego.

Co więcej, biogaz może odegrać istotną rolę w stabilizacji sieci energetycznej. W przeciwieństwie do wiatru czy słońca, produkcja biogazu jest przewidywalna i sterowalna. To cenna cecha w systemie, w którym rośnie udział niestabilnych źródeł odnawialnych.

### Biogaz: nie tylko dla rolników

Na koniec warto wspomnieć, że potencjał biogazu wykracza daleko poza sektor rolniczy. Biogazownie mogą być doskonałym rozwiązaniem dla przemysłu spożywczego, oczyszczalni ścieków czy składowisk odpadów. To szansa na zamknięcie obiegu materii i energii w wielu gałęziach gospodarki.

Co więcej, oczyszczony biogaz (biometan) może być wtłaczany do sieci gazowej lub wykorzystywany jako paliwo w transporcie. Otwiera to zupełnie nowe perspektywy, zwłaszcza w kontekście dążenia do neutralności klimatycznej.

Stany Zjednoczone zrobiły jeszcze jeden krok do przodu: uznano, że silniki spalające biogaz mogą także spalać do 20% wodoru. Wodór, choć jest technologią przyszłości, przysparza wielu trudności natury logistycznej: niezwykle trudno go magazynować i transportować. Ich genialny patent? Przetwarzanie wodoru bezpośrednio w miejscu produkcji i spalanie go w procesie, który owocuje niespodziewanym produktem ubocznym – asfaltem. A całość technologii mieści się w jednym kompaktowym kontenerze...

Czy biogaz to złoto XXI wieku? Może nie dosłownie, ale z pewnością to cenny zasób, który czeka na odkrycie i mądre wykorzystanie. ●

<sup>2</sup> <https://www.agroindustry.pl/index.php/2024/09/18/biogaz-stabilna-i-ekologiczna-energia/>





# Mafia Śmieciowa

## w Polsce



**Andrzej Borowiak**

Rzecznik prasowy Komendanta Wojewódzkiego Policji w Poznaniu

Nielegalny handel odpadami to coraz większy problem w Polsce, zwłaszcza na terenie Wielkopolski, gdzie ujawniono wiele nielegalnych składowisk. Mafia śmieciowa działa na szkodę środowiska, zdrowia mieszkańców i budżetu państwa. W artykule omawiamy skalę zjawiska, jego społeczne koszty oraz przykłady skutecznych działań Policji w zwalczaniu tego procederu.

Nielegalny obrót odpadami, znany jako działalność tzw. mafii śmieciowej, stał się jednym z poważniejszych problemów ekologicznych i społecznych w Polsce. Proceder ten polega na nielegalnym składowaniu, przetwarzaniu lub transporcie odpadów, co jest naruszeniem przepisów dotyczących ochrony środowiska i gospodarki odpadami. Skutki takich działań wykraczają daleko poza aspekt ekonomiczny – mają niszczycielski wpływ na środowisko, zdrowie publiczne oraz wizerunek państwa jako przestrzegającego zasad zrównoważonego rozwoju.

### Definicja przestępstw związanych z nielegalnym obrotem odpadami

Kodeks karny w Polsce w art. 183 §1 jasno definiuje przestępstwo nielegalnego składowania odpadów. Stanowi on, że „kto, wbrew przepisom, usuwa, gromadzi, przetwarza, przewozi, składowuje lub w inny sposób obchodzi się z odpadami, w sposób mogący zagrażać życiu lub zdrowiu człowieka albo powodujący istotne obniżenie jakości wody, powietrza, ziemi lub środowiska naturalnego, podlega karze pozbawienia wolności od 3 miesięcy do 5 lat”. Jeżeli skutki takiego działania są szczególnie poważne, kara może być zaostrzona nawet do 10 lat.



**Beczki pełne nieznanymi substancjami porzucone na nielegalnym składowisku.**

### Zakres problemu w Polsce

Skala działalności mafii śmieciowej w Polsce jest trudna do precyzyjnego oszacowania, jednak raporty organizacji ochrony środowiska i instytucji rządowych

wskazują na narastający problem. W Polsce każdego roku generowane są miliony ton odpadów komunalnych, przemysłowych i niebezpiecznych. Mafia śmieciowa wykorzystuje luki prawne, brak wystarczających kontroli oraz niedoskonałości systemu zarządzania odpadami, by nielegalnie pozbywać się odpadów w sposób tani, lecz wysoce szkodliwy.

### Koszty społeczne i środowiskowe

1. Zanieczyszczenie środowiska
  - Nielegalne składowiska odpadów, często ukryte w lasach, na polach czy opuszczonych terenach przemysłowych, zanieczyszczają glebę i wody gruntowe. Toksyczne substancje uwalniane podczas ich spalania w niskich temperaturach emitują niebezpieczne dioksyny i furany, które są rakotwórcze.
2. Koszty zdrowotne
  - Skażenie powietrza i wody ma bezpośredni wpływ na zdrowie okolicznych mieszkańców. Wzrasta ryzyko chorób układu oddechowego, alergii oraz chorób nowotworowych.
3. Straty finansowe
  - Samorządy i państwo ponoszą ogromne koszty związane z usuwaniem skutków działalności mafii śmieciowej. Budżet obciążają także wydatki na monitoring środowiska, akcje edukacyjne oraz dodatkowe kontrole.
4. Podważenie zaufania do instytucji
  - Nielegalna działalność odpadami prowadzi do erozji zaufania społecznego wobec państwa, które powinno skutecznie zarządzać problemem gospodarki odpadami.



## Działania Policji i innych służb

W zwalczaniu nielegalnego obrotu odpadami kluczową rolę odgrywa Policja oraz Inspekcja Ochrony Środowiska, które współpracują ze strażą pożarną i prokuraturą. Policja, oprócz prowadzenia dochodzeń, organizuje również akcje monitorowania miejsc, które mogą być wykorzystywane jako nielegalne składowiska. W 2023 roku wprowadzono nowe technologie, takie jak drony wyposażone w czujniki wykrywające zanieczyszczenia oraz systemy analizy danych o nielegalnych składowiskach. Dzięki temu funkcjonariusze mogą szybciej identyfikować podejrzane miejsca.

## Przykłady z Wielkopolski

W Wielkopolsce proceder ten przybrał na sile w ostatnich latach. Wśród głośnych spraw można wymienić:

1. Nielegalne składowisko w Kaliszu
  - W 2022 roku ujawniono nielegalne składowisko o powierzchni ponad 2 ha, na którym znaleziono odpady przemysłowe i chemiczne. Zidentyfikowano związki toksyczne, które przenikały do wód gruntowych.
2. Afera z odpadami w gminie Tarnowo Podgórne
  - W 2021 roku Policja z Wielkopolski przeprowadziła operację, w wyniku której zlikwidowano składowisko, gdzie nielegalnie spalano odpady. Sprawcom postawiono zarzuty związane z zanieczyszczeniem środowiska oraz działaniem w zorganizowanej grupie przestępczej.
3. Interwencja w Pile

Jednym z głośniejszych przykładów działań Policji w Wielkopolsce jest śledztwo prowadzone przez funkcjonariuszy z Wydziału Dochodzeniowo-Śledczego Komendy Wojewódzkiej Policji w Poznaniu. Dotyczy ono nielegalnego składowania odpadów niebezpiecznych na terenie powiatu pilskiego.



Pojemniki wypełnione chemikaliami, porzucone w jednej z hal.



Śledztwo rozpoczęło się 13 stycznia 2022 roku, kiedy inspektorzy ochrony środowiska przeprowadzili kontrolę na terenie jednej z nieruchomości w gminie Szydłowo. Podczas inspekcji odkryto duże ilości zgromadzonych odpadów chemicznych, w tym substancji łatwopalnych i toksycznych, które były przechowywane w sposób rażąco naruszający przepisy ochrony środowiska. Znalezione odpady mogły stanowić zagrożenie dla zdrowia okolicznych mieszkańców oraz zanieczyszczać glebę i wody gruntowe.

W wyniku analizy okazało się, że odpady były transportowane z różnych regionów Polski oraz z zagranicy, a ich składowanie odbywało się bez wymaganych zezwoleń. Śledztwo szybko nabrało rozmachu, angażując Policję i Prokuraturę Regionalną w Poznaniu, które potwierdziły podejrzenia o działaniu zorganizowanej grupy przestępczej.

Podczas akcji zabezpieczono próbki odpadów do analizy laboratoryjnej, a szac-

cowany koszt ich legalnej utylizacji wynosi kilka milionów złotych. Policja ustaliła, że grupa działała w sposób zorganizowany, czerpiąc ogromne korzyści finansowe – zarobiła ponad 30 milionów złotych na unikaniu kosztów związanych z legalnym zagospodarowaniem odpadów.

Skala działalności mafii śmieciowej w Polsce jest trudna do precyzyjnego oszacowania, jednak raporty organizacji ochrony środowiska i instytucji rządowych wskazują na narastający problem.

Do tej pory w związku z tą sprawą zatrzymano 18 osób, w tym właściciela nieruchomości, kierowców transportujących odpady oraz organizatorów procederu. Postawiono im zarzuty związane z nielegalnym gospodarowaniem odpadami, działaniem w zorganizowanej grupie przestępczej oraz narażeniem życia i zdrowia ludzi na poważne niebezpieczeństwo. Sprawa pozostaje w toku, a Policja wraz z Inspekcją Ochrony Środowiska prowadzi kolejne czynności, by wykryć pełny zakres działalności tej grupy przestępczej. Podejrzewa się, że proceder miał charakter transgraniczny i mógł obejmować współpracę z podmiotami z innych krajów europejskich.

## Wnioski i przyszłe działania

Rozwiązanie problemu nielegalnego obrotu odpadami wymaga nie tylko wzmocnionych działań Policji i służb, ale także zmian systemowych. Kluczowe działania obejmują:

- Zaostrzenie przepisów prawnych: wprowadzenie wyższych kar oraz skuteczniejszego egzekwowania prawa.
- Edukacja społeczna: zwiększenie świadomości ekologicznej społeczeństwa oraz promowanie zasad segregacji odpadów.
- Międzynarodowa współpraca: przeciwdziałanie międzynarodowemu przemytowi odpadów.

Mafia śmieciowa pozostaje jednym z największych wyzwań dla ochrony środowiska w Polsce. Walka z nią wymaga zaangażowania na wielu płaszczyznach, począwszy od działań Policji, poprzez legislację, aż po edukację i zmianę postaw społecznych. Tylko kompleksowe podejście pozwoli skutecznie ograniczyć skalę tego procederu i zminimalizować jego katastrofalne skutki. ●



## Rok **owocnej współpracy** z Bankami Spółdzielczymi

2024 BYŁ DLA SALTUS UBEZPIECZENIA CZASEM INTENSYWNEJ WSPÓŁPRACY Z BANKAMI SPÓŁDZIELCZYMI. DZIĘKI WSPÓLNYM DZIAŁANIOM I ZAANGAŻOWANIU MOŻEMY Z DUMĄ PODSUMOWAĆ NASZE OSIĄGNIĘCIA.



**2000+**  
**spotkań**

z przedstawicielami Banków Spółdzielczych - regularny kontakt i budowanie relacji to fundament naszej współpracy.



**1600**  
**doradców**

przeszkolonych podczas 140 dni szkoleniowych - zarówno stacjonarnie, jak i online. Dbamy o to, by mieli wiedzę i narzędzia do oferowania naszych produktów.



**14**  
**umów**

do grona naszych partnerów dołączyło 14 Banków Spółdzielczych, z którymi już rozwijamy współpracę.

Te sukcesy były możliwe dzięki zaufaniu i zaangażowaniu prezesów oraz doradców Banków Spółdzielczych. **Dziękujemy za kolejny rok owocnej współpracy, która zaowocowała wspólnymi osiągnięciami.**

Nadchodzący rok 2025 zapowiada się niezwykle ekscytująco! **SALTUS Ubezpieczenia obchodzi swoje 30-lecie** - już teraz serdecznie zapraszamy do wspólnego świętowania i kontynuowania naszej współpracy. **Razem budujemy solidne fundamenty dla przyszłości sektora Banków Spółdzielczych.**



**Piotr Gurgul**

Dyrektor Zespołu Sprzedaży Ubezpieczeń - Banki Spółdzielcze  
e-mail: piotr.gurgul@saltus.pl  
tel. 609 562 832



**Małgorzata Bacajewska**

Z-ca Dyrektora Zespołu Sprzedaży Ubezpieczeń - Banki Spółdzielcze  
e-mail: malgorzata.bacajewska@saltus.pl  
tel. 603 950 341

# MŁODE WILKI

## W BANKACH SPÓŁDZIELCZYCH SGB



**Rafał Łopka**  
SGB-Bank SA

Jesienią 2024 roku wystartowała kampania przeznaczona dla młodych klientów. Przez kilka miesięcy promowaliśmy spot, w którym grupa nastolatków została pokazana w różnych codziennych sytuacjach, w których korzystają ze swojego konta w SGB. Płacą telefonem, dostają przelew na telefon BLIK, sprawdzają stan konta w aplikacji, żeby zdecydować ile pieniędzy chcą wydać, płacą w internecie. Pokazaliśmy, że jesteśmy konsekwentni w tym, o czym mówimy od kilku lat. O tym, że dobrze jest dbać o siebie nawzajem.

I o tym, że jesteśmy bankami, które wspierają lokalne społeczności i działają na zasadzie wzajemności. Przypominamy, spot można obejrzeć na oficjalnym kanale SGB na YouTube: <https://youtu.be/QmIV8SHhTJA>.

Jak tę kampanię odebrały i wykorzystały w swoich przekazach Banki Spółdzielcze SGB? Zapytaliśmy, jakie pomysły mieli na tę kampanię, jak angażowali się w nią lokalnie. Co w ogóle sądzą o tej kampanii? Jak udało się im trafić do młodych ludzi? Czy była do tego potrzebna dodatkowa motywacja, np. w postaci gotówki za założenie konta?

### **Piotr Pniewski,** **prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Raciążu**

Segment młodych klientów w wieku od 6 do 18 lat jest wymagający, jednak w ostatnim czasie sektor bankowy, zarówno banki komercyjne, jak i banki spółdzielcze obu zrzeseń, intensywnie konkurują o tę grupę klientów. Jednym z wyzwań w obsłudze klientów niepełnoletnich są ograniczenia prawne związane z brakiem możliwości samodzielnej reprezentacji przy zawieraniu umów bankowych.

Bank Spółdzielczy w Raciążu od wielu lat aktywnie współpracuje ze szkołami i klubami sportowymi, ale dopiero niedawno udało się osiągnąć znaczące sukcesy w pozyskiwaniu młodych klientów. W jaki sposób udało nam się przyciągnąć ponad 1000 młodych osób do banku?

Pierwszym warunkiem skutecznego pozyskiwania młodych klientów była aplikacja mobilna na smartfony, która spełniała rynkowe standardy i była dostępna zarówno dla młodzieży powyżej 13. roku życia, jak i dla młodszych użytkowników. Bank Spółdzielczy w Raciążu korzysta z rozwiązania Novum Mój Bank i Mój Bank Junior, które odpowiada potrzebom obu tych grup. Sama aplikacja to jednak nie wszystko. Kluczowe okazały się również młodzieżowe karty płatnicze z pozytywnie ocenianymi grafikami, trafiającymi w gusta młodych oraz wszechobecny BLIK, które stały się podstawą rywalizacji na tym rynku.

Drugim istotnym elementem były atrakcyjne gadzety, takie jak słuchawki, powerbanki czy przenośne głośniki popularnych marek, które trafiały w gust młodego klienta. Ciekawym pomysłem, który wdrożyliśmy w tym roku, była wieloetapowa promocja dla klientów w wieku 6–13 lat pod hasłem „Testuję – zyskuję”. W pierwszym etapie, za otwarcie rachunku i wpłatę co najmniej 100 zł, bank przekazywał na rachunek klienta 50 zł. W drugim etapie, za testowanie aplikacji, korzystanie

z BLIKA, dokonywanie płatności kartą oraz wypełnienie ankiety, dzieci otrzymywały upominek w postaci powerbanku. Drugi etap promocji pozwolił nam uzyskać cenne uwagi od użytkowników na temat produktu, a młodym klientom dać poczucie, że są w centrum zainteresowania i ich opinia ma znaczenie dla poważnej instytucji ze świata dorosłych, jaką jest bank.

Do końca roku trwa także promocja dla #MłodychWilków, gdzie nowy klient otwierając rachunek i spełniając kilka prostych warunków otrzymuje głośnik mobilny.

Ważnym elementem strategii promocyjnej była odpowiednio zaplanowana akcja marketingowa banku spółdzielczego prowadzona lokalnie oraz w mediach społecznościowych, której efekt wzmacniała zrzesczeniowa kampania #MłodeWilki prowadzona w całym kraju. Kampania skierowana do młodych klientów, realizowana w ramach działań zrzesczeniowych, była naszym zdaniem jedną z najlepszych w ostatnich latach, a także wyróżniała się na tle kampanii banków konkurencyjnych. Ogólnopolskie działania promocyjne w różnych mediach zdecydowanie wsparły nasze wysiłki.

Należy również podkreślić zaangażowanie pracowników banku, dla których młody klient często bywa bardziej wymagający niż dorosły. Mam nadzieję, że tego typu działania będą kontynuowane w kolejnych latach, co pozwoli nam na dalsze poszerzenie i odmłodzenie bazy klientów banku spółdzielczego.



**Halina Wilk,  
prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Przysusze**

Bank Spółdzielczy w Przysusze od lat ceni #MłodeWilki. Dostrzega ich potrzeby i podejmuje działania w celu kształtowania umiejętnego zarządzania swoimi finansami już od najmłodszych lat. Naszym zdaniem pozyskanie najmłodszego klienta to najlepsza inwestycja w przyszłość. Klient młodego pokolenia wymaga oferty dostosowanej do jego potrzeb i sposobu komunikacji wg własnych oczekiwań. Nowa oferta dla młodych oparta na rozwiązaniach technologicznych stanowi dla naszych klientów – rodziców narzędzie, które wprowadzi ich dzieci w świat finansów oraz nauczy bankowania, a dla banku jest szansą na pozyskanie stałego klienta.

W ramach wdrożenia w grudniu 2023 r. segmentacji klienta indywidualnego wprowadziliśmy m.in. 2 segmenty: Takie konto spoko (0-18 lat) i Takie konto proste (18-26 lat) wraz z bankowością internetową, dedykowaną aplikacją mobilną oraz kartami płatniczymi z młodzieżowymi wizerunkami. Sprzedaż produktów z nowej oferty rozpoczęliśmy od stycznia 2024 r. Sprawne przeprowadzenie procesu otwierania rachunków dla młodych ułatwiło nam uczestnictwo w pilotażu związanym z tą ofertą, testowaliśmy wspólnie z bankiem zrzeszającym zdalny proces otwierania rachunków dla młodych oraz nowe funkcjonalności w ramach udostępnionego w aplikacji SGB Mobile modułu dla młodych. Klienci o udostępnieniu nowego kanału sprzedaży rachunków dla młodych (SGB Mobile /sgb24) zostali poinformowani poprzez stronę internetową i media społecznościowe. Aplikacja SGB Mobile dla młodych z wieloma funkcjonalnościami jest oceniana przez naszych najmłodszych dość wysoko.

Wspólne odkrywanie bankowości i kształtowanie świadomości finansowej u młodych ludzi realizowaliśmy w ramach własnej kampanii marketingowej, w postaci materiałów reklamowych oraz gadżetów, z wykorzystaniem organizowanych prelekcji w szkołach z zakresu finansów, ekonomii, produktów i usług bankowych oraz bezpieczeństwa w sieci, popularyzacji SKO, czyli Szkolnej Kasy Oszczędnościowej oraz aktywności w mediach społecznościowych.

Nasza obecność jest widoczna w sferze społeczności lokalnej. Od lat współpracujemy z organizacjami, stowarzyszeniami, klubami, kołami, które w istotny sposób odgrywają swoją rolę w życiu kulturalnym, sportowym i edukacyjnym.

Nasz bank przez pierwsze półrocze br. sprzedawał konta z sukcesem, wykorzystał dobrze czas nie tylko z biznesowego punktu widzenia poprzez liczby, ale czas ten pozwolił nam

poznać bardziej zainteresowania i lepiej zrozumieć młodego klienta.

Z niecierpliwością czekaliśmy na start kampanii #MłodeWilki, która wzmocniła prowadzone przez nas działania. Prezentowane treści reklamowe, zaprezentowana

różnorodność osobowości oraz odmiennych potrzeb #MłodychWilków spotkały się z pozytywnym odbiorem młodych ludzi w naszym środowisku, co przełożyło się na zainteresowanie ofertą dla #MłodychWilków.

Na 31 października 2024 r. dzięki wdrożeniu nowych produktów dynamika otwartych rachunków dla młodych w stosunku do 31 grudnia 2023 r. wyniosła 172%. Natomiast w samym październiku 2024 r., w porównaniu do miesiąca ubiegłego, tj. września 2024 r. nastąpił czterokrotny wzrost liczby otwartych rachunków.

Celem wzbogacenia udostępnionej kampanii #MłodeWilki wprowadziliśmy promocję w postaci jednorazowego 100 zł kieszonek od banku do skarbonki dziecka oraz kolejno dodatku dla młodych w postaci gadżetu z kampanii #MłodeWilki. W ten sposób chcieliśmy nie tylko trafić do #MłodychWilków z ofertą Takie konto spoko ale również zachęcić do aktywnego bankowania poprzez aplikację SGB Mobile i korzystanie z udostępnionych produktów, np. Skarbonka.

Należy podkreślić, że kampania sama w sobie jest doskonałym materiałem reklamowym ale dziś już wiemy, że przede wszystkim motywacja, zaangażowanie pracowników oraz wspólne działanie oparte na wyznaczonym planie skutkuje osiągnięciem założonych celów.

Ponadto kampania #MłodeWilki doskonale prezentuje nasze kluczowe wartości, czyli wzajemność, nowoczesność, partnerstwo, innowacyjność oraz przyjazność. Dlatego też nasze działania nadal będą skupiać się na nieustannym kształtowaniu relacji z pokoleniem #MłodychWilków wraz z ciągłym ulepszaniem oferty i wzbogacaniem o nowe rozwiązania technologiczne, funkcjonalności oraz usługi. Jesteśmy otwarci na wspólne realizowanie nowych rozwiązań oferowanych przez bank zrzeszający. Wiemy, że robimy to wspólnie dla młodych.



**Maciej Kłosowski,  
prezes Zarządu Ludowego Banku Spółdzielczego w Obornikach**

Jako Ludowy Bank Spółdzielczy w Obornikach, z entuzjazmem włączyliśmy się w ogólnopolską kampanię skierowaną do młodych ludzi. Chcieliśmy, aby nasza lokalna społeczność poczuła się częścią tej inicjatywy. Jak to zrobiliśmy? Posta-

wiliśmy na różnorodne działania: od przeprowadzania lekcji ekonomii w szkołach, poprzez tradycyjne banery w mieście, aż po aktywność w mediach społecznościowych. Dla młodych przygotowaliśmy atrakcyjne gadżety, dając im możliwość wyboru nagrody. Oferta produktowa została dostoso-

wana do ich potrzeb, a ambitny plan działania motywował nasz zespół do jeszcze większego zaangażowania. Dlaczego to robimy? Młodzi klienci to nasza przyszłość. Inwestujemy w nich nie tylko ze względu na zyski krótkoterminowe, ale przede wszystkim długofalowo. Chcemy budować z nimi trwałe relacje, które przerodzą się w przyszłą współpracę zawodową lub biznesową. Czy kampania była skuteczna? Jesteśmy bardzo zadowoleni z dotychczasowych efektów. Kampania #MłodeWilki jest dynamiczna, pozytywna i pokazuje, że jesteśmy bankiem, który rozumie potrzeby młodego pokolenia. Choć zrezygnowaliśmy z krótkoterminowych zachęt finansowych – gotówka do konta – na rzecz bardziej trwałych benefitów, takich jak gadżety, uważamy, że to była słuszna decyzja. Naszymi działaniami chcieliśmy wprowadzić efekt echa dużej kampanii marketingowej.





**Anna Krawczyk,  
prezes Zarządu Banku Spółdzielczego Duszniki**

Cieszymy się, że kampania #MłodeWilki powstała i odniosła sukces. Od lat kładziemy szczególny nacisk na pozyskiwanie młodych klientów, bo to oni stanowią przyszłość bankowości. Nasza propozycja dla tej grupy to konto, karta płatnicza, bankowość internetowa i mobilna. Od dawna oferujemy je bez opłat. Pozytywny przekaz #MłodychWilków w mediach przełożył się na zainteresowanie ze strony młodzieży. Wzmocnił naszą pozycję rynkową.

Nieustannie podnosimy atrakcyjność propozycji dla młodych wprowadzając różnego rodzaju promocje. Obecnie oferujemy nagrody finansowe po spełnieniu określonych warunków (płatności kartą lub BLIKiem), zachęcamy tym samym do aktywnego korzystania z konta. Mamy też dobrze działający program poleceń, w którym nagrodą są środki finansowe. Doceniamy współpracę z ambasadorem - Piotrem Liskiem,

który chętnie uczestniczy w spotkaniach z młodzieżą i zachęca do bezpiecznego i wygodnego bankowania przy pomocy naszych aplikacji, dostosowanych do określonych grup wiekowych. Podczas trwania kampanii zaplanowaliśmy spotkania w kilku szkołach z terenu naszego działania.

Kampania #MłodeWilki jest promowana w naszych mediach społecznościowych np. Facebook i Instagram. Zamieszczamy także posty sponsorowane.

Chcąc, podczas trwania kampanii, jeszcze bardziej zwrócić uwagę na ofertę dla młodych, podjęliśmy decyzję o modyfikacji strony internetowej, wprowadzając banery rozwijalne. W najbliższych dniach planujemy także emisję spotów reklamowych w naszych placówkach na monitorach do prezentacji reklam.

Nieustannie uczestniczymy w życiu szkół podstawowych i średnich. Rozmawiamy z młodymi ludźmi o ich potrzebach w zakresie bankowości i przypominamy o cyberbezpieczeństwie. W czasie trwania kampanii #MłodeWilki skoncentrowaliśmy się na spotkaniach z młodzieżą, prezentując przygotowane spoty i wręczając dedykowane gadżety z wizerunkiem kultowego wilka.

**Damian Dudziński,  
członek Zarządu ds. Handlowych w Banku Spółdzielczym w Kościanie**

Bank Spółdzielczy w Kościanie, bazując na ogólnopolskiej kampanii, którą przygotował SGB-Bank, chciał wykorzystać szansę i wzmocnić przekaz dla młodych ludzi celem pozyskania młodych klientów. Zamówiliśmy ulotki, plakaty i wykorzystujemy wszystkie dostępne grafiki i filmiki związane z kampanią #MłodeWilki.

Zapytaliśmy naszych doradców czego potrzebowali klienci i oni sami, żeby uatrakcyjnić naszą ofertę dla dzieci i młodzieży, żeby przekonać dzieci, młodzież czy rodziców do otwarcia rachunku w banku spółdzielczym.

Okazało się, że nasza oferta produktowo jest atrakcyjna na rynku wśród innych ofert konkurencyjnych banków, ale brakuje czegoś co dodatkowo przyciągnie młodego klienta, żeby założył rachunek.

Nie odkryliśmy nic nowego. Zdania były podzielone, część pracowników była za przekazaniem klientowi za otwarcie rachunku jakiegoś dobrego gadżetu, a część za tym, żeby zasilić rachunek jakąś kwotą.

Skonsultowaliśmy pomysł z Zarządem – wygrała idea zasilenia rachunku kwotą 100 zł, bez dodatkowych warunków do spełnienia przez klienta. Pieniądze, które zasiliły nowo otwarte Konto SPOKO czy Konto PROSTE, posiadacz rachunku może wydać zgodnie ze swoimi potrzebami.

Kampania przygotowana przez SGB-Bank wstrzeliła się w zapotrzebowanie banków spółdzielczych, a jej przekaz z hasłem #MłodeWilki to naszym zdaniem strzał w dziesiąt-

kę!!! Wszystko nawiązuje do tematu przewodniego, a karta z wilkiem robi furorę 😊 Nawet rodzice naszych młodych klientów chcieliby taką kartę z wilkiem.

Gotówka za otwarcie konta w naszym banku

się sprawdziła – chociaż oczywiście przyjdzie jeszcze czas na ocenę ich aktywności.

Obecnie do końca 2024 r. mamy promocję na założenie konta. Stówka na start – każdy klient otrzymuje 100 zł za otwarcie rachunku. Promujemy kampanię i rachunki na naszej stronie www banku. Zamieszczamy wpisy na Facebooku i reklamy w lokalnej prasie na terenie działania banku. Każdy pracownik wydaje podczas obsługi Klientów ulotkę o rachunkach dla młodych przygotowaną przez SGB-Bank i wspomina o promocji. W każdej placówce banku klientów witają plakaty kampanii, a podczas wizyty pracownicy rozdają ulotki o rachunkach dla młodych i wspominają o promocji. Ulotki trafiały do rodziców z dziećmi także podczas wcześniejszych festynów czy dożynek. Dzięki grze "Koło fortuny" do dzieci trafiały gadżety wraz z ulotkami o rachunkach Konto PROSTE i SPOKO. Skorzystaliśmy również z możliwości oklejenia paczkomatu w okresie świątecznym.





Obecnie Młode Wilki SGB możecie znaleźć na paczkomatach w swojej okolicy. Kampania się przyjęła, kampania się spodobała, a nie powiedzieliśmy jeszcze ostatniego słowa!



**SGB Bank Spółdzielczy w Kościanie**

**DBAMY O SIEBIE NAWZAJEM**  
W Banku Spółdzielczym w Kościanie znajdziesz to, co oferują inne banki, jednak... Jest różnica!

**TAKIE KONTO SPOKO**  
Tak dbamy o najmłodszych

Konto dla osób w wieku 0-18 lat. Idealne na początek przygody z bankowaniem!  
Takie konto spoko to:

- 0 zł za konto, bez warunków
- 0 zł za kartę z unikatową grafiką, bez warunków
- 0 zł za krajowe przelewy przez internet
- 0 zł za wypłaty we wszystkich bankomatach w Polsce
- dostęp do płatności mobilnych i BLIKA

Brak opłat za prowadzenie konta i kartę. W ramach Takiego konta spoko możesz korzystać z różnych produktów i usług. Szczegóły oferty oraz wysokość oprocentowania i pozostałych opłat i prowizji dostępne na stronie banku [www.bskoscian.pl](http://www.bskoscian.pl)

**Zapraszamy do oddziałów naszego banku w Kościanie, Krzywiniu, Jerce i Kamieńcu.**

**Chcesz otrzymać 100 zł? Wystarczy założyć konto w promocji „100 na Start”** Regulamin promocji znajduje się na stronie [www.bskoscian.pl](http://www.bskoscian.pl)

**TAKIE KONTO, JAKIEGO POTRZEBUJESZ TAK DBAMY O KAŻDEGO**  
Zapoznaj się z naszą ofertą i wybierz konto, które najlepiej zadbaje o Twoje potrzeby.

MY to nasze relacje. Kiedy rozumiemy wzajemnie swoje potrzeby i potrzeby naszej społeczności, możemy się wspierać i lepiej rozwijać.  
Jako bank chcemy włączyć się we wspólne plany, marzenia i cele – dlatego to, co zyskujemy dzięki Waszej obecności, inwestujemy lokalnie na terenie miasta, gminy czy powiatu. Każda złotówka wpłacana do Banków Spółdzielczych SGB pracuje lokalnie i wspiera całą społeczność. Dlatego dobrze otworzyć konto właśnie u nas!

**TAKIE KONTO PROSTE**  
Tak dbamy o młodych

Konto dla osób w wieku 18-26 lat, z pełnym zakresem usług bankowych.  
Takie konto proste to:

- 0 zł za konto, bez warunków
- 0 zł za kartę, na prostych zasadach\*
- 0 zł za krajowe przelewy przez internet
- 0 zł za wypłaty we wszystkich bankomatach w Polsce
- dostęp do płatności mobilnych i BLIKA

\* przy min. 5-ciu płatnościach miesięcznie  
Opłata za prowadzenie konta wynosi 0 zł, a opłata za kartę – 0 zł, przy min. 5-ciu płatnościach kartą miesięcznie. W przeciwnym wypadku pobierana jest opłata za kartę – 5 zł miesięcznie. W ramach Takiego konta prostego możesz korzystać z różnych produktów i usług. Szczegóły oferty oraz wysokość oprocentowania i pozostałych opłat i prowizji dostępne na stronie banku [www.bskoscian.pl](http://www.bskoscian.pl)

**SGB Banki Spółdzielcze**

**KONTO, ŻE HO HO**  
DLA #MŁODYCHWILKÓW!



# KONFERENCYJNE PODSUMOWANIE ROKU



**Joanna Gębka**  
SGB-Bank SA

7 Konferencji SGB, ponad 1800 uczestników, 11 paneli dyskusyjnych z udziałem Banków Spółdzielczych SGB, 9 gości specjalnych – wśród nich m.in. Marta Niedźwiecka, Paweł Tkaczyk czy Maciej Kawecki oraz przede wszystkim dużo wartościowych rozmów, ciekawych dyskusji i aż 7 okazji do spotkań i pielęgnowania relacji. Ten rok upłynął nam (również) pod znakiem zrzeszeniowych spotkań. Zapraszam na ich krótkie podsumowanie.

Z cyklem konferencji SGB wystartowaliśmy w marcu. Wtedy miała miejsce – organizowana przez nas po raz pierwszy – Konferencja biznesu. Początek roku sprzyja rozmowom o trendach, potrzebach, jak i wyzwaniach w tym obszarze. Na konferencji spotkaliśmy się w gościnnym wnętrzu hotelu Copernicus w Toruniu. Głównymi tematami były trendy makroekonomiczne, otoczenie biznesowe Zrzeszenia SGB, a także wyzwania i potrzeby dotyczące współpracy z klientami indywidualnymi i firmowymi.

W panelach dyskusyjnych zastanawialiśmy się jak dotrzeć do młodych klientów, jak rozwijać biznes z nowym modelem sprzedaży oraz jak budować bezpieczny biznes kredytowy. Gościem specjalnym spotkania był prof. dr hab. Witold M. Or-

łowski – ekonomista, badacz, doradca i pisarz, który przybliżył nam trendy makroekonomiczne.

## Konferencja technologii

W kwietniu spotkaliśmy się – również po raz pierwszy – na Konferencji technologii w hali EXPO w Łodzi. Łódź wybraliśmy nieprzypadkowo, bo to miasto dynamicznego rozwoju i rewolucji technologicznej w Polsce. Rozmawialiśmy o rozwoju BS API, płatnościach mobilnych, zdalnych kanałach dostępu, a także wyzwaniach dotyczących przyszłości – chmury, cyberbezpieczeństwa, AI i o wspólnych platformach technologicznych. O tych zagadnieniach dyskutowaliśmy też w panelach. Gościnią specjalną naszego spotkania była Anna Maj – ekspertka FinTech, CEO & Founder Creative Link z ponad



Konferencja biznesu SGB





## Konferencja technologii SGB

20-letnim doświadczeniem w sektorze usług płatniczych i bankowych.

### Konferencja HR

Pierwsze półroczne zamknęliśmy Konferencją HR w hotelu Mercure w Poznaniu. To spotkanie jest miejscem wymiany wiedzy, doświadczeń i inspiracji w tematach: HR-owym, kadrowym, szkoleniowo-rozwojowym i leaderskim. Na konferencji rozmawialiśmy o trendach w działaniach pracodawców, wartościach w firmie czy roli liderów w kontekście budowania biznesu i dobrych zespołów. Nie zabrakło też tematów dotyczących programu stażowego oraz szkoleń i rozwoju kompetencji w zrzeszeniu. Panel dyskusyjny poświęcony był temu jak wspierać politykę personalną. Gośćmi specjalnymi tego wydarzenia były Marta Niedźwiecka – psycholożka, autorka podcastu „O Zmierzchu”, mówczyni i propagatorka nauki oraz Joanna Cur – radca prawny, specjalistka prawa pracy i HR, wykładowca akademicki. To spotkanie było dwudniowe. Drugiego dnia dla mniejszej grupy zorganizowaliśmy warsztaty o najważniejszych wyzwaniach działów personalnych w związku ze zmianami w prawie. Poprowadziła je Joanna Cur.

### Forum marketingu i komunikacji

Jesienne spotkania otworzyliśmy z przytupem – dwudniowym Forum marketingu i komunikacji w poznańskiej TAMIE. Tegoroczne forum poświęciliśmy przede wszystkim kampanii dla młodych. Premierowo zaprezentowaliśmy nasz spot i materiały graficzne. W tym kontekście rozmawialiśmy też o ofercie dla młodych oraz o tym, o co zadbać, aby reklamować produkty dla

najmłodszych zgodnie z prawem. W panelu dyskusyjnym z udziałem Banków Spółdzielczych SGB mieliśmy przyjemność posłuchać jak hasło naszej marki – dobrze dbać o siebie nawzajem – realizowane jest w praktyce. Pierwszy dzień był również warsztatowy – na warsztatach wzięliśmy na tapet grę planszową Tajemnica Miasteczka – również premierowo zaprezentowaną. Drugi dzień należał do naszych gości specjalnych Arka Szulczyńskiego oraz Pawła Tkaczyka. Arka zajmuje się analizą trendów technologicznych w biznesie, badaniem tego, jak technologia zmienia zachowania ludzi oraz jak ludzie wpływają na kierunki rozwoju technologii. Paweł Tkaczyk to strateg marki. Prowadzi szkolenia z marketingu, branding i mediów społecznościowych.



## Konferencja HR SGB





**Forum marketingu i komunikacji**

zagadnieniach dotyczących zarządzania ryzykiem w banku spółdzielczym. W szczególności o zarządzaniu ryzykiem w zmieniającym się otoczeniu makroekonomicznym oraz regulacyjnym, zarządzaniu ryzykiem kredytowym, ESG, stopy procentowej, a także bezpieczeństwa – w kontekście rozporządzenia DORA. Konferencję urozmaiciły aż dwa panele dyskusyjne. Jeden z udziałem przedstawicieli SGB-Banku, IPS-SGB, KNF, KZBS i ZBP. Drugi z udziałem przedstawicieli Banków Spółdzielczych SGB. Gościem specjalnym tego spotkania był Roman Polko – generał, komandos, dwukrotny dowódca elitarniej jednostki GROM, doktor zarządzania. Konferencja ryzyka to najliczniejsze ze zrzeszeniowych wydarzeń, które zorganizowaliśmy w 2024 roku.

### Konferencja bezpieczeństwa

Październik to Europejski Miesiąc Cyberbezpieczeństwa, a więc czas, który sprzyja wzmożonym dyskusjom na temat trendów, wyzwań i potrzeb dotyczących tego obszaru. W tym miesiącu nie mogło zabraknąć Konferencji bezpieczeństwa. Tradycyjnie już na tym wydarzeniu spotkaliśmy się w hotelu Copernicus w Toruniu. W agendzie konferencji nie zabrakło tematów dotyczących DORA. Rozmawialiśmy też o metodach ochrony przed atakami DDOS i o tym, jak w tych działaniach może pomóc chmura. Często spoglądaliśmy w przyszłość – opowiadając o nowych horyzontach w FDS, a także w panelu, dyskutując o przyszłości i naszej współpracy w obszarze bezpiecznego bankowania. Część konferencji była poświęcona tematom dotyczącym AML. Bezpieczeństwo i technologia idą w parze, dlatego rozmawialiśmy też o bezpieczeństwie aplikacji bankowych i rozwiązaniu NDR w kontekście tego, jak sztuczna inteligencja wspomaga wykrywanie zagrożeń w sieci. Swym wystąpieniem spotkanie uświetnił Maciej Kawecki – prawnik, doktor nauk prawnych oraz pasjonat nowoczesnych technologii i cyberbezpieczeństwa.

### Konferencja ryzyka

Listopad należał do Konferencji ryzyka, którą zorganizowaliśmy wspólnie z IPS-SGB. Drugi rok z rzędu spotkaliśmy się w unikalnym wnętrzu Cukrowni Żnin. Rozmawialiśmy o najważniejszych

### Konferencja rachunkowości i finansów

Cykl zrzeszeniowych konferencji zakończyliśmy w grudniu – Konferencją rachunkowości i finansów. Bo kiedy, jeśli nie na schyłku roku podsumowujemy ostatnie miesiące i planujemy te kolejne, przede wszystkim w kontekście finansów? Konferencja była podzielona na trzy bloki tematyczne. W pierwszym skupiliśmy się na finansach. Przedstawiliśmy prognozę makroekonomiczną, rozmawialiśmy o optymalizacji kosztów oraz zwiększeniu przychodów w bankach, zastanawialiśmy się też jak ocenić rentowność placówek. W panelu dyskusyjnym wymienialiśmy się doświadczeniami w obszarze zarządzania kosztami. Drugi poświęciliśmy sprawozdawczości. Rozmawialiśmy o sprawozdawczości obowiązkowej, systemie wyliczania środków gwarantowanych i kierunkach zmian w procesach sprawozdawczych. Trzeci blok tematyczny był o podatkach i badaniu sprawozdania. Uczestniczkom i uczestnikom konferencji zaprezentowaliśmy najważniejsze informacje dotyczące zmian w raportowaniu podatku dochodowego, raportowaniu FATCA oraz audytu sprawozdań finansowych 2024. Gościem specjalnym tego spotkania był Szymon Janiak – współtwórca i partner zarządzający jednego z najbardziej aktywnych funduszy inwestycyjnych w Europie Środkowo-Wschodniej z kilkudziesięcioma inwestycjami na koncie. Każda konferencja SGB to duże przedsięwzięcie i wyzwanie, nad którym pracuje zwykle kilka jednostek biznesowych w SGB-Banku. Łączymy siły, aby zorganizować dobre – me-



**Konferencja bezpieczeństwa SGB**





Konferencja ryzyka SGB

Mimo różnic, patrzymy w jednym kierunku. Kierunku, które również wyznaczają nasze zrzeszeniowe spotkania. A to jak bardzo potrzebne są te wydarzenia, potwierdzają choćby rosnące liczby uczestników i uczestniczek konferencji. To, że się spotykaliśmy – wymienialiśmy wiedzę i doświadczeniami – było istotne również w kontekście nowej strategii SGB, nad którą rozpoczęliśmy prace w tym roku. Tu braliśmy pod uwagę przed wszystkim głosy, które wybrzmiały w panelach dyskusyjnych.

2024 to rok edukacji ekonomicznej, dlatego uczestniczki i uczestnicy naszych zrzeszeniowych wydarzeń wracali do domu z upominkiem w formie inspirującej książki. Tytuły książek dobieraliśmy oczywiście nieprzypadkowo, w nawiązaniu

do tematu naszych spotkań. Wszystko spójnie i z troską o siebie nawzajem. Te 7 konferencji w Zrzeszeniu SGB zorganizowaliśmy przy wsparciu naszego partnera biznesowego – Bankowego Ośrodka Doradztwa i Edukacji.

rytoryczne, rozwojowe i relacyjne spotkanie. Wzajemnie wstuchujemy się w nasze zrzeszeniowe głosy. Chcemy też wiedzieć co dzieje się wokół nas – w bliższym i dalszym sąsiedztwie, również w bliższej i dalszej perspektywie czasowej. Wystąpienia gości specjalnych zostawiają w nas ciekawe refleksje.

ni do tematu naszych spotkań. Wszystko spójnie i z troską o siebie nawzajem. Te 7 konferencji w Zrzeszeniu SGB zorganizowaliśmy przy wsparciu naszego partnera biznesowego – Bankowego Ośrodka Doradztwa i Edukacji.



Konferencja rachunkowości i finansów SGB



# Rozwijamy KOMPETENCJE, BO BIZNES TO LUDZIE

Trzy Akademie: przywództwa, menadżerska i personalna. To kolejne inicjatywy rozwojowe, które w drugim półroczu 2024 roku zespół HR z SGB-Banku wraz z Bankowym Ośrodkiem Doradztwa i Edukacji przygotował dla pracowników Banków Spółdzielczych SGB.



**Grażyna Koziółek**

SGB-Bank SA

Opowiadając na potrzeby kolegów i koleżanek z banków spółdzielczych stworzyliśmy projekt, który – taką mam nadzieję – wpisze się na stałe w program działań rozwojowych Zrzeszenia SGB. W ostatnich latach najwięcej szkoleń dotyczyło wiedzy produktowej, proceduralnej czy finansowej. Równie ważna jest jednakże koncentracja na umiejętnościach, wymianie doświadczeń czy kompetencjach niezbędnych do wykonywania pracy. Bo w dużej mierze właśnie w umiejętnościach społecznych, współpracy w zespole czy pomiędzy zespołami jest siła i energia do działania.

Aktualnie praca wymaga od nas determinacji, spojrzenia na to, co przed nami, szybkiej adaptacji w zmianie. A w najbliższych miesiącach? Postawiłabym tezę, że warto, abyśmy jeszcze bardziej skoncentrowali się na uważności, koncentracji, emocjach, relacjach czy empatii.

Nie bez przyczyny tak często powtarzamy, że człowiek jest (a przynajmniej powinien być) w centrum uwagi każdej zorientowanej na rozwój biznesowy struktury organizacyjnej. Coś w tym jest: każdego dnia dostrzegamy, ile daje współpraca, jakie korzyści można osiągnąć działając zespołowo, interdyscyplinarnie oraz jakie efekty przynosi dobra komunikacja i etyczne działania.

## Akademie – główne założenia

Uruchomione w 2024 roku Akademie wspierają rozwój kompetencji i umiejętności menadżerskich, przywódczych i zarządzania zasobami ludzkimi w ramach pracy nad rozwojem w zrzeszeniu. Nastawione są na budowanie czy wzmacnianie autorytetu i roli w zrzeszeniu poprzez rozwój kompetencji osobistych, praktyczne poznanie użytecznych w codziennej pracy narzędzi oraz wymianę doświadczeń.

Akademia przywództwa przeznaczona jest dla członków zarządów banków spółdzielczych bądź osób, które albo już są na tej ścieżce, albo prawdopodobnie za moment na nią wejdą. Akademia koncentruje się na umiejętnościach strategicznych, zarządzania, efektywnej komunikacji, etyki i wspierania poprzez mocne strony.

W trakcie szkoleń postawiliśmy na rozwój indywidualnych talentów i wykorzystaliśmy metodologię Instytutu Gallupa. Każdy z uczestników przed spotkaniem otwierającym miał do wykonania zadanie, polegające na wypełnieniu ankiety. W efekcie

dostawał swoisty prezent dla siebie samego: raport, w ramach którego mógł zobaczyć swoje silne strony, odkryć własny talent często w nowych dla siebie dziedzinach i zorientować się, co to dla niego oznacza. Współpracując z trenerami, każdy uczestnik upewniał się czy wie, co jest jego siłą lub jak może napędzać do działania innych.

Program Akademii Przywództwa daje konkretne rozwiązania. Tworząc go kluczowe dla nas było, aby nie był tylko teoretyczną, akademicką dyskusją, ale przede wszystkim umożliwiał dzielenie się wiedzą i doświadczeniami. Unikatowe w nim jest to, że uczestnicy, oprócz zdobywania praktycznej wiedzy w obszarach komunikacji, wymiany doświadczeń w trudnych tematach, rozmowach i budowaniu szeroko rozumianego dobrostanu, biorą udział w dwudniowym warsztacie z wystąpień publicznych. A to z kolei wspomaga budowanie wizerunku nie tylko samego uczestnika akademii, ale przede wszystkim lokalnie działającego banku spółdzielczego i – szerzej – Zrzeszenia SGB.

Akademia menadżerska adresowana jest do kierowników, dyrektorów jednostek i nowo mianowanych menadżerów lub osób, które w przyszłości będą pełniły tę funkcję. W praktyce okazało się, że uczestniczyła w niej największa grupa osób z mocno zróżnicowanym doświadczeniem. W przyszłości na pewno zmienimy sposób działania i podzielimy tę grupę na dwie części. Jedną z nich stanowić będzie grupa nowo mianowanych menadżerów oraz pracowników, którzy w przyszłości będą pełnić takie role. Drugą stworzą ludzie, którzy już jakiś czas zarządzają zespołami.

W ramach poruszanych tematów (np. dotyczących cyklu życia pracownika) pojawiło się zarządzanie konfliktem, docenianie różnorodności, rozmowa o kwestiach personalnych. Uczestnicy poznali też przepisy prawa pracy. Nawet znając podstawy, trzeba mieć wiedzę, gdzie szukać użytecznych informacji w konkretnej sytuacji. Do wspierania komunikacji wykorzystaliśmy moje ulubione narzędzie, jakim jest DISC D3.

Akademia personalna to kolejna część naszej inicjatywy rozwojowej. Powstała... z miłości do HR. W każdym banku spółdzielczym jest osoba bądź grupa osób, które zajmują się albo obszarem HR, albo kadrami. Wiemy, że wielu pracowników w bankach spółdzielczych dba jednocześnie o różne obszary, a wielozadaniowość to norma.

Tu również próbowaliśmy odpowiedzieć na wiele ważnych





Banki Spółdzielcze

## Akademie rozwojowe w Zrzeszeniu SGB



pytań. Jak zagłębić się w przepisy prawa pracy, jak realizować ciekawe projekty HR-owe, skierowane do pracowników, czy też jak działa komunikacyjnie i procesowo cykl życia pracownika? Jakie mamy wyzwania, jako dział personalny? No i przede wszystkim – jaki mamy, a jaki możemy mieć wpływ na organizację i jej rozwój? Jakie działania wspierają Employer Branding, jak myśleć o sobie i własnej roli w firmie? Przyszanaję, że poszukiwaniu odpowiedzi na te pytania towarzyszyły nie-samowite zaangażowanie i wnikliwość uczestników i trenerów.

### Rozwój umiejętności – a może dzielenie się wiedzą?

Inwestycja w rozwój kompetencji pracowników przynosi nie tylko korzyści im samym, ale również całej organizacji. Przyczynia się do jej innowacyjności, konkurencyjności i tworzy jej tożsamość. Z jednej strony łatwo powiedzieć, że chodzi o to, żeby w pracy było po prostu miło... Ale z drugiej strony każdemu z nas zależy przecież na rozwoju osobistym, na poczuciu bezpieczeństwa i realizacji zadań, na które mamy realny wpływ.

Wierzę w to, że kultura organizacyjna wskazuje firmie i jej pracownikom, jak będziemy działać, żeby osiągnąć osobiste i zespołowe cele. Szukamy jej różnymi metodami, oczekując przede wszystkim kultury otwartości, odpowiedzialności i uczenia się. To są trzy obszary, na które zwracamy szczególną uwagę. Aktualnie coraz więcej rozmów koncentruje się na tym, by odpowiedzieć na pytanie, czy w jednym miejscu pracy możliwe jest istnienie więcej niż jednej kultury organizacyjnej. Jestem przekonana, że przy dobrym liderstwie i zarządzaniu byłoby to idealne miejsce pracy.

Chcąc podsumować kulturę organizacyjną, do której dążymy, użyłabym jednego słowa: PARTNERSTWO. Szczególnie w odniesieniu do strategii „Otwieramy przyszłość”, której formalny czas właśnie się kończy. To, co robimy i co robiliśmy wspólnie, to nic innego, jak właśnie budowanie partnerstwa w Zrzeszeniu SGB. W tym pojęciu dla mnie mieści się bardzo dużo.

Jest takie piękne sformułowanie Jacka Welcha, amerykańskiego przedsiębiorcy słynącego ze skutecznych, choć twardych metod zarządzania, który pisał, że zanim zaczniesz przewodzić innym, musisz najpierw przewodzić sobie. Trzeba najpierw dogłębnie zrozumieć siebie i swoją rolę.

### Co przed nami

W każdym kwartale wspólnie z BODiE wprowadzamy szkolenia, które odzwierciedlają potrzeby Banków Spółdzielczych SGB tak, aby wspierać biznes poprzez działania szkoleniowo-rozwojowe. Przyszłościowo na pewno chcemy nadal dbać o rozwój przywództwa. To dłuższy proces, który będziemy realizować m.in. przez rozwój akademii, czy mentoring w zrzeszeniu. Planujemy wprowadzić centra kompetencji. Naszą intencją jest stworzenie ich w taki sposób, by wszyscy, którzy tworzą Grupę SGB, mogli szybko i łatwo – jak na półce sklepowej – sięgnąć po niezbędne rozwiązania i kompetencje.

W budowaniu wzajemnych relacji, wymianie myśli i możliwości stałych, bezpośrednich spotkań tkwi wielka wartość. Bardzo dziękuję wszystkim uczestnikom za udział w akademiach. Zaufały nam aż 62 osoby, które aktywnie uczestniczyły w warsztatach. W szczególności dziękuję Wam za otwartość i aktywne dzielenie się wiedzą. W naszych akademiach, wraz z trenerami z SGB-Banku, jak i trenerami zewnętrznymi, chcieliśmy budować poczucie swobody, otwartości, partnerstwa. Zależało nam, aby wszyscy uczestnicy spotkań zawodowo byli dla siebie partnerami i mogli rozmawiać o najtrudniejszych tematach. Przecież bez względu na to, gdzie pracujemy, sukcesy i wyzwania często mamy podobne.

Również w przyszłości chcemy się skupiać na rozwoju kompetencji i zadbanie o wartości w firmie dzieląc się wspólnymi doświadczeniami. Firmy, które jasno definiują swoje wartości i inwestują w rozwój kompetencji pracowników zyskują na rynku, przyciągają talenty i budują pozytywny wizerunek. Jestem przekonana, że w obliczu zmieniającego się otoczenia biznesowego, takie organizacje są lepiej przygotowane do stawienia czoła wyzwaniom i realizacji swoich celów. W realizowanych warsztatach, szkoleniach czy też projektach rozwojowych będziemy dalej dawali przestrzeń do rozmowy. Oferujemy bardzo dobrą merytorykę oraz logistykę. Czy to pomaga? Na pewno będzie wspierało w robieniu dobrego biznesu. Bo przecież biznes to ludzie. To my pracownicy, bez względu na pełnione role, tworzymy relacje, które przekładają się na wyniki biznesowe. ●



# RADA PROGRAMOWA SUS

## OBRADOWAŁA W PABIANICACH

W Pabianicach odbyło się posiedzenie Rady Programowej Systemu Usług SGB (SUS) – platformy technologicznej, z której korzysta obecnie 56 banków Spółdzielczej Grupy Bankowej.



**Rafał Łopka**  
SGB-Bank SA

**G**łównym zadaniem Rady jest doskonalenie usług zrzeszeniowych SUS, ocena efektów wdrożeń technologicznych i opracowanie strategii rozwoju systemu na kolejne lata. Rada Programowa podejmuje decyzje w sprawie rozwoju usług, utrzymania Systemu, nowych inicjatyw i projektów. Podczas posiedzenia uczestnicy podsumowali rozwój SUS w 2024 r. To był czas ważnych wyzwań technologicznych, kompetencyjnych i infrastrukturalnych dla Banków Spółdzielczych SGB. Wybrano też Grupę Konsultacyjną, której zadaniem jest rekomendowanie strategicznych działań prowadzonych przez SGB w ramach technologii i rozwoju Systemu Usług SGB. Kto do tej pory był przedstawicielem Banków Spółdzielczych SGB w GK?

- Małgorzata Bernaciak – Bank Rumia Spółdzielczy
- Edyta Syrewicz – Bank Spółdzielczy w Koronowie
- Paweł Bursig – Poznański Bank Spółdzielczy
- Daniel Socha – Spółdzielczy Bank Ludowy im. Ks. P. Wawrzyniaka w Śremie
- Łukasz Madajczyk – Kujawsko-Dobrzyński Bank Spółdzielczy we Włocławku
- Tomasz Kowalski – ESBANK Bank Spółdzielczy w Radomsku

### Kolejne banki dołączają do SUS. Jak prezesi banków oceniają wdrożenia do systemu?

**Magdalena Jabłońska, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Grębocinie** tak podsumowuje wdrożenie:

– Dla Banku Spółdzielczego w Grębocinie to przede wszystkim inwestycja w przyszłość. Posiadanie nowoczesnych rozwiązań technologicznych, które zapewnia nam System Usług SGB, jest dla naszego banku realnym wsparciem w codziennej pracy i obsłudze klienta, ale przede wszystkim zapewnienie klientom większego bezpieczeństwa świadczonych usług. Serdeczne podziękowania kieruję do pracowników Banku Spółdzielczego w Grębocinie, SGB-Banku SA oraz Asseco Poland za ten nasz wspólny strategiczny krok.



**Konrad Jędroszka, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Skalmierzycach** wypowiada się bardzo pozytywnie o projekcie:

– Jestem bardzo zadowolony z przebiegu prac nad wdrożeniem SUS, bardzo sprawnie udało się zrealizować wszystkie założenia. Podziękowania należą się wszystkim pracownikom SGB, którzy wzięli udział w tym ważnym projekcie. Kluczowe było również zaangażowanie i przygotowanie pracowników naszego banku. Dzięki temu zaangażowaniu, pozytywnemu nastawieniu oraz ogromnej pracy, która została włożona w trakcie całego projektu, weekend migracyjny przebiegł bardzo sprawnie. Żeby być konkurencyjnym, musimy posiadać nowoczesne rozwiązania dla klientów, a SUS takim rozwiązaniem jest. Posiadanie nowoczesnych narzędzi technologicznych jest dla naszego banku realnym wsparciem w codziennej pracy i obsłudze klienta. Z perspektywy lokalnej społeczności bezpieczeństwo danych, nowe oferty w relacjach z klientami mają kluczowe znaczenie.



**SGB** Banki Spółdzielcze



**FDS SUS**  
biometria behawioralna





**Adam Kukuła, dyrektor Biura Usług Zrzeszeniowych w SGB-Banku SA** zapowiada dalszą ekspansję SUS w Grupie SGB

– W kolejnych latach planujemy wdrożenie kilkudziesięciu kolejnych banków do SUS. Do końca 2026 r. powinniśmy mieć w SUS 90 banków. Już teraz kalendarz na najbliższy rok jest praktycznie zapełniony. Oczywiście cały czas równolegle pracujemy nad wdrażaniem nowych rozwiązań, które przyspieszają i automatyzują prace Banków Spółdzielczych SGB.

A kto został wybrany w skład nowej Grupy Konsultacyjnej?

- Edyta Syrewicz – Bank Spółdzielczy w Koronowie
- Anna Kowalska – Kujawsko-Dobrzyński Bank Spółdzielczy we Włocławku
- Daniel Socha – Spółdzielczy Bank Ludowy im. Ks. P. Wawrzyniaka w Śremie
- Tomasz Kowalski – ESBANK Bank Spółdzielczy w Radomsku
- Małgorzata Bernaciak – Bank Rumia Spółdzielczy
- Grzegorz Muzyka – Bank Spółdzielczy w Dzierżoniowie
- Piotr Załuski – Gospodarczy Bank Spółdzielczy w Mosinie
- Maciej Czerwiński – Bank Spółdzielczy w Lipnie

Rada omówiła także strategię rozwoju SUS w kolejnych latach i założenia funduszu rozwojowego na rok 2025.

W agendzie spotkania znalazły się ponadto:

- ocena jakości usług świadczonych w ramach SUS, w tym usług IT i cyberbezpieczeństwa,
- ocena działań związanych z wdrożeniem rozporządzenia DORA,
- rozwój usług i produktów dla klientów indywidualnych i firmowych,
- status projektów: Platforma SGB, Hurtownia w Chmurze oraz Kredyt Firmowy,
- wielowalutowość, cyfrowe procesy zarządzania podatnościami.

Przedstawiciele Pivotal Polska mówili o relacjach, które napędzają biznes, a Hitachi Europe Ltd. zaprezentowało rozwój cyfrowego repozytorium dokumentów.

Błażej Mika, wiceprezes Zarządu SGB-Banku SA, w podsumowaniu posiedzenia Rady Programowej SUS podziękował jej członkom za wspólne, efektywne działania: *Do drużyny*

SUS dołączają kolejne banki, co jednoznacznie potwierdza wartość tego projektu. Tworzymy wyjątkowy w skali kraju ekosystem najnowocześniejszych usług technologicznych, wspierający banki spółdzielcze SGB w zwiększaniu efektywności działania i pomagający w obsłudze tak ważnych sfer, jak back office, cyberbezpieczeństwo czy personalizacja ofert dla klientów. Tej współpracy nie da się przecenić, podobnie jak wkładu naszych partnerów technologicznych – Pivotal Polska i Hitachi Europe.

Dziękuję Radzie Programowej za merytoryczne partnerstwo, a członkom Grupy Konsultacyjnej za dotychczasowy wkład pracy i serdecznie gratuluję wyboru na kolejną kadencję. Dziękuję byłym członkom Grupy Konsultacyjnej za pracę i zaangażowanie. Nowym członkom Grupy życzę wiele, wspólnych sukcesów. Tylko razem z bankami możemy rozwijać nasze Zrzeszenie. ●

System Usług SGB nieustannie się rozwija. Wprowadzamy do niego nowe funkcjonalności, również poza pakietem podstawowym. Taką jest zarządzanie podatnościami – usługa z zakresu cyberbezpieczeństwa, która jest już dostępna.

Każdy Bank Spółdzielczy SGB obecny w SUS może dobrowolnie skorzystać z usługi. Jak ona działa? Zespół Cyberbezpieczeństwa SGB przeanalizuje środowisko ICT banku spółdzielczego SUS pod kątem podatności i luk bezpieczeństwa. Ma to na celu identyfikację słabych i wrażliwych punktów infrastruktury banku spółdzielczego, które mogą zostać wykorzystane np. do uzyskania nieautoryzowanego dostępu do danych.

Automatyczna identyfikacja podatności przeprowadzana jest:

- Co najmniej 1 raz w tygodniu dla infrastruktury wspierającej funkcje krytyczną lub istotną,
- Co najmniej 1 raz na dwa tygodnie dla pozostałych systemów i komponentów,
- na żądanie, jeżeli zachodzi taka przesłanka, np. pozyskanie informacji o podatnościach, po wystąpieniu zdarzenia/incydentu lub wprowadzeniu zmiany ICT.

Gotowe dane do ankiety KRI za obszar ZPD banki będą otrzymywały co miesiąc.

**SGB Bank SA**

**56** banków  
w Systemie Usług SGB



# SYSTEM USŁUG SGB

System Usług SGB (SUS) – platforma najnowocześniejszych usług technologicznych wspierająca banki Spółdzielczej Grupy Bankowej – powiększył się o nową funkcjonalność, służącą zwiększeniu bezpieczeństwa obsługi klientów.

W ramach systemu antyfraudowego FDS, który jest integralną częścią SUS, SGB-Bank SA uruchomił moduł biometrii behawioralnej.

Jak to działa?

Moduł sztucznej inteligencji analizuje sposób, w jaki użytkownik wchodzi w interakcję ze swoim urządzeniem. W rezultacie tworzy wzór zachowania, który jest unikalny dla danej osoby.

Analiza wzorca zachowania użytkownika umożliwia wykrycie anomalii i pozwala na zablokowanie możliwości korzystania z usług bankowości przez osobę nieuprawnioną. Przygotowane rozwiązanie nie wymaga żadnych dodatkowych działań od użytkownika, co wpływa pozytywnie na doświadczenia podczas korzystania z bankowości elektronicznej i wprowadza kolejną warstwę bezpieczeństwa.

– Warunkiem rozwoju usług bankowości jest cyberbezpieczeństwo – mówi Daniel Krzywiec, dyrektor Departamentu Cyberbezpieczeństwa w SGB-Banku SA. I dodaje

– Naszym najważniejszym celem jest od zawsze zapewnienie bezpieczeństwa klientów banków spółdzielczych. Inwestujemy w przyszłość nowoczesnej bankowości i wzmocniamy bezpieczeństwo naszych usług. Wykorzystujemy najnowocześniejsze technologie, które gwarantują skuteczność i niezawodność zabezpieczeń – od dzisiaj użytkownicy aplikacji mobilnej SGB oraz bankowości internetowej SGB24 objęci są dodatkową ochroną, wykorzystującą biometrię behawioralną.

Jednocześnie w SGB-Banku SA kończą się prace związane z wdrożeniem bezsygnaturowego wykrywania złośliwego oprogramowania na urządzeniach użytkowników bankowości mobilnej.

Nowa funkcjonalność będzie umożliwiała wykrywanie nieznanymi dotychczas zagrożeń na urządzeniu mobilnym z wykorzystaniem modułu sztucznej inteligencji. Rozwiązanie dostępne będzie dla wszystkich użytkowników aplikacji SGB Mobile.



**Banki Spółdzielcze**

## Rada Programowa

Pabianice, 4-5 listopada 2024 r.



# #BYCKOBIETAONTOUR

## TO PROJEKT DLA KOBIET, Z KOBIETAMI, O KOBIETACH

Kończy się rok 2024. Dla projektu #byckobietaontour był to naprawdę wyjątkowy rok.



Marta Klepka

### „Kwestionariusz #byckobietaontour” Miłość. Bliskość. Przyjaźń.

Po siedmiu latach od pierwszej konferencji #byckobietaontour postanowiłam zebrać nasze emocje i zapisać je na kartkach albumu. Chciałam, abyśmy miały książkę, do której z uśmiechem będziemy wracać, i która opowie o naszych wartościach, pragnieniach, marzeniach. Postanowiłam zadać mojej ulubionej grupie kobiet 21 tych samych pytań. Tak powstał „Kwestionariusz #byckobietaontour”. Kolejny raz przekonałam się jak bardzo jesteśmy podobne, a jednak różne. To było fascynujące doświadczenie – jak cały nasz projekt #byckobietaontour. Ce-



### Kwestionariusz

Miłość. Bliskość. Przyjaźń.

#byckobietaontour



lowo piszę nasz, bo tworzę go przy wsparciu wielu ludzi, bez których nie udałoby się nic. Ludzie odgrywają w moim życiu kluczową rolę i mają wpływ na jego kształt i to, jakim jestem człowiekiem. Wierzę, że nie ma przypadków i każda napotkana osoba wnosi coś do naszego życia.

Dzięki tej książce poznacie bliżej wspaniałe kobiety, które mają szczególne miejsce w moim sercu i projekcie, który stał się także społecznością, kobiecą przystanią w pędzie codzienności. Nie jestem w stanie opisać każdej z kobiet, która dołożyła, nadal dokłada swoją cegiełkę do tego projektu. Bo jest nas coraz więcej! Ale w „Kwestionariuszu #byckobietaontour” przeczytacie aż o 40 kobietach, poznacie ich odpowiedzi na przeróżne pytania, niektóre podobno nietatwe. Są wśród nich między



innymi te: jaki smak ma Twoje życie?, kiedy jesteś szczęśliwa?, czy jesteś odważna?, jaka była największa przeszkoda, którą pokonałaś?, czego się boisz?, co w sobie najbardziej lubisz?, co jest najlepsze w byciu kobietą?, kim są mężczyźni w Twoim życiu?, co widzisz, gdy patrzysz w swoją przyszłość? Myślę, że te odpowiedzi, przytoczone historie są prawdziwą skarbnicą wiedzy. Są ciekawe, inspirujące i motywujące.

W Kwestionariuszu znajdziecie też felietony kobiet, które zmieniły swoje życie w jakimś sensie dzięki #byckobietaontour. W sumie mnóstwo ciepłych uczuć, ważne odpowiedzi i sporo motywacji. Ogromnie się cieszę i niezwykle doceniam, że wszystkie te fantastyczne kobiety zgodziły się wziąć udział w tym projekcie i odpowiedziały bardzo szczerze na pytania, a także z dużą otwartością dzieliły się doświadczeniem, wiedzą i przemyśleniami o życiu. Wśród nich znalazły się także: Ewelina Pałubicka wiceprezesa Zarządu SGB-Banku SA oraz Ewelina Ignaczak dyrektorka Biura Marketingu i Komunikacji w SGB-Banku SA. Wierzę, że lektura „Kwestionariusza...” będzie przyjemną przygodą.

\* \* \*

To także moje spełnione marzenie. Od dłuższego czasu nosiłam się z zamiarem uchwycenia niesamowitej, budującej energii konferencji #byckobietaontour w książce. A dziś jestem niezwykle dumna i cieszę się bardzo, że album już trafił i nadal trafia



do czytelniczek i czytelników. Promocja odbyła się podczas październikowej konferencji #byckobietaontour w Poznaniu. A to dowód, że marzenia trzeba zamieniać w cele. Wszystko jest możliwe.

Ten projekt stał się możliwy również dzięki partnerom tego przedsięwzięcia, zaprzyjaźnionym z #byckobietaontour: SGB Bankom Spółdzielczym, YES, SunewMed+. Za markami zawsze stoją ludzie, a Ci są otwarci ciekawi i lubią nowe projekty. To wielka radość z nimi pracować. Dziękuję za wsparcie. ●

## Konferencje

#byckobietaontour łączy ludzi.

Jest naprawdę on tour – za nami 55 spotkań w 25 miastach! W ciągu 7 lat w konferencjach #byckobietaontour wzięło udział już 11 tysięcy uczestników, a na naszych scenach wystąpiło 138 prelegentów.

W mijającym roku w Poznaniu odbyły się dwie konferencje #byckobietaontour. Obie w Starym Browarze i obie dwudniowe: wiosenna w kwietniu i jesienna w październiku. W każdej z nich wzięło udział ok. 420 uczestniczek.

Podczas kwietniowego spotkania skupialiśmy się na tym, jak ważne jest bycie blisko siebie samej, a myślą przewodnią edycji październikowej było partnerstwo w biznesie i w życiu prywatnym. Na scenie wystąpili znakomici prelegenci, m.in.: Katarzyna Miller, Dorota Wellman, Mikołaj Roznerski, Kasia Sokołowska, Bogna Sworowska, Gawel Czajka, Katarzyna Piątkowska, Justyna Lach, Małgorzata Dobies-Turulka, Krzysztof Skórzyński, Jacek Stachera, Przemysław Kossakowski, Joanna Przetakiewicz-Rooijens, Aleksandra Kwaśniewska, dr Mirosława Gałęcka oraz inni specjaliści i finansistki.

W ramach #byckobietaontour spotkałyśmy się także z setkami kobiet w kraju: w Białymstoku, w Klimkach pod Warszawą, w Łaszkowie pod Kaliszem, w Hotelu Lake Hill w Sosnowce, w Lubawie na Mazurach i w innych miejscach. To zawsze wyjątkowe, energetyczne, inspirujące wydarzenia. Cieszymy się, że tyle kobiet i mężczyzn jest z nami i razem możemy się uczyć, wzajemnie wspierać i motywować.

Wielkim kapitałem #byckobietaontour są mądrzy, empatyczni partnerzy. Wspólnie o sobie dbamy, z niektórymi od lat. Dzięki ich wsparciu tworzymy to fantastyczne wydarzenie.

Marta Klepka

Więcej znajdziecie na [www.byckobietaontour.pl](http://www.byckobietaontour.pl)

Jestem prawniczką, przedsiębiorczynią, ekspertką hotelarstwa, a także pomysłodawczynią, autorką i organizatorką ogólnopolskiego projektu #byckobietaontour, który tworzę głównie dla kobiet.

Zarządzałam hotelami Blow Up Hall 5050 w Starym Browarze w Poznaniu i Heron Live Hotel w Gródku nad Dunajcem. Teraz zarządzam górskim hotelem Lake Hill Resort & Spa w Sosnowce w Karkonoszach. Jestem znaną i cenioną ekspertką hotelarstwa. Dzielę się swoją wiedzą i doświadczeniem podczas licznych konferencji branżowych, a także gościnnie z widzami w programie Dzień Dobry TVN.

W ramach #byckobietaontour zorganizowałam już 55 konferencji w całej Polsce. W 2023 roku mój projekt #byckobietaontour został nagrodzony na X Polskim Kongresie Przedsiębiorczości w Krakowie. Osobowość Roku 2018 w plebiscycie „Głosu Wielkopolskiego” w kategorii: działalność społeczna i charytatywna, w 2019 roku, podczas Festiwalu Kobiet Internetu w Gdańsku zostałam uhonorowana eFKą ON TOUR jako KOBIEITA INTEGRUJĄCA.



**Marta Klepka**

Pomysłodawczyni, autorka i organizatorka ogólnopolskiego projektu #byckobietaontour, który tworzy głównie dla kobiet.



# ŻYCIE

## JAK RZEKA

Panowie, jest problem. One już to mają, my – nie.  
I jeszcze nawet nie zaczęliśmy.



**Jacek Prześluga**  
CEO w BCNK sp. z o.o.

Za nami premiera wydawnictwa, którego główną animatorką jest Marta Klepka – pomysłodawczyni i organizatorka cyklu konferencji „Być Kobietą On Tour”. Spotkania przebiegały pod hasłem: „Ruszamy w wielką kobiecą podróż po Polsce. Będziemy motywować i wspierać. Bo siła jest kobietą!” i miały – przynajmniej to po męsku – świetną oprawę, bardzo dobry PR i dały doskonały efekt.

Jego częścią jest album, w którym można znaleźć 37 wyjątkowych kobiet odpowiadających na 21 takich samych pytań. Z odpowiedzi powstał „KWESTIONARIUSZ. Miłość. Bliskość.

Przyjaźń”, w którym główną rolę grają kobiety, pytania i osobiste wynurzenia, a razem z nimi – świetne fotografie.

Czego się boi Dorota Wellman? Choroby i śmierci. Jolanta Kwaśniewska dodatkowo obawia się wojny, a Grażyna Wolszczak – utraty sprawności. Co najbardziej lubi w sobie Marta Kuligowska? Czy Grażyna Kulczyk jest odważna? Czy kobiety zarządzają inaczej niż mężczyźni? Jaki ma smak ich życie? Kim są dla nich mężczyźni? Co jest najlepsze w byciu kobietą?

Zaletą „KWESTIONARIUSZA” jest to, że poznamy w nim kobiety nie tylko znane z pierwszych stron gazet i portali. Urzekły mnie opinie Lidii Kazen – dyrektorki w TVN, Beaty Drzazgi –





przedsiębiorczyni i filantropki czy Sylwii Dobrowolskiej – specjalistki mikropigmentacji medycznej.

Jestem pod wrażeniem Doroty Wellman, ale to nie od dziś pielęgnowane uczucie, a także Marty Gąski, makijażystki, która poruszająco opowiada o swojej chorobie. Wszystkie postaci, 37 bohaterek albumu łączy pasja, działalność społecznikowska, różnorodność talentów i chęć do dzielenia się własnymi doświadczeniami, radością życia i witalnością.

Poruszająca jest także historia Sylwii Matuszak, głównej specjalistki ds. nieruchomości w SGB-Banku SA, która opisuje historię pewnego vouchera na badania ginekologiczne, wylosowanego podczas jednego ze spotkań #byckobietaontour. To opowieść o chorobie, operacji i wielkim, bezinteresownym wsparciu, które otrzymała od innych kobiet „On Tour”. Nic nie dzieje się bez przyczyny – twierdzi autorka tych zwierzeń, widząc w losowaniu vouchera metafizyczną moc. Od niego zaczęła się diagnoza, wielkie emocje, nadzieja i... pozytywne zakończenie.

Warto podkreślić, iż są w tym albumie dwie postaci mocno związane ze Spółdzielczą Grupą Bankową, których odpowiedzi czytałem ze szczególną wnikliwością. Pierwsza z nich to Ewelina Pałubicka, wiceprezeska Zarządu SGB-Banku SA:

*Co było przełomowym momentem w Twoim życiu?  
Traktuję swoje życie jak rzekę, która po prostu płynie. Czasami fale są większe, czasami pogoda jest gorsza, ale nie ma kataklizmów. Nie przypominam sobie jakiegoś wielkiego przełomu. Jestem otwarta na okoliczności, na sytuacje, staram się być uważna. Jestem ciekawa tego, co czeka mnie za rogiem. Wierzę, że jeszcze dużo dobrego przede mną.*

**Pora na nas! Zróbmy nasze „Men On The Road!”  
Ruszajmy w naszą podróż,  
zadbajmy o własne sztandary,  
napiszmy albumy o męskim  
stylu przywództwa.**

*Czego boi się Ewelina Pałubicka?*

*Ja chyba się nie boję. Nie skupiam się na lękach. Przyjmuję, że są rzeczy, na które nie mam wpływu i godzę się z tym.*

Drugą postacią jest imienniczka pani prezes, Ewelina Ignaczak, dyrektorka Biura Marketingu i Komunikacji w SGB-Banku, uhonorowana tytułem „Kobieta on tour”. Łączy nas prawdopodobnie miłość do michałków i ptasiego mleczka, a przeczuwam to dlatego, że Ewelina odpowiadając na pytanie „Jaki smak ma twoje życie?”, napisała to, co odpowiedziałbym również ja:

*Moje życie ma słodki smak. Wiem, że to trochę niezdrowe, ale przecież są też zdrowe źródła cukru, więc jeśli metaforycznie – to moje życie jest słodkie.*

Nie znalazłem tu wprawdzie bezpośredniej pochwały michałków (niech żyją!), ale poczułem bliskość. W kolejnych wyznaniach również:

*Jak mobilizujesz się do działania?*

*Planuję. Staram się każdego większego słonia „ciąć na kawałki”, bez szkody dla niego oczywiście. Kiedy mam plan, jest mi łatwiej działać, czuję się bezpieczniej. Jestem też skuteczniejsza i lepiej zmotywowana, kiedy ważne dla mnie rzeczy są zadbane, mam dobre relacje z bliskimi i czuję spokój.*

Ten album i jego żywy puls, który można odczuć niemal w każdej wypowiedzi, może być dla świata mężczyzn poważnym ostrzeżeniem. Panowie: ONE się organizują! Mają swój tour, swoje media, mają swoją społeczność i spójny świat wartości. Jasno odpowiadają na pytanie: kim są mężczyźni w twoim życiu? (bywa, że są słodyczą, pieprzem i solą), mają klarowny stosunek do siostrzeństwa – kobiecej solidarności i zdecydowanie konkretnie wypowiadają się na temat kobiecego stylu zarządzania.

Pora na nas! Zróbmy nasze „Men On The Road!” Ruszajmy w naszą podróż, zadbajmy o własne sztandary, napiszmy albumy o męskim stylu przywództwa, zapytajmy w kwestionariuszu – czego się boisz, chłopczyku? (niczego!) – założmy stronę internetową, znajźmy męski odpowiednik Marty Klepki (Wojciech Szczęsny ma dużo wolnego czasu), przygotujmy struktury, hasła, mocne mowy, garniaki i... I do baru. ●

**#BYCKOBIETAONTOUR. KWESTIONARIUSZ.  
MIŁOŚĆ. BLISKOŚĆ. PRZYJAŹŃ.**

**Autorka: Marta Klepka.**

**Banki Spółdzielcze SGB są jednym z partnerów wydawnictwa**



ROK 2024 – ROKIEM  
EDUKACJI EKONOMICZNEJ

# BANKI SPÓŁDZIELCZE NA RZECZ EDUKACJI FINANSOWEJ!

W 100-lecie reform i inicjatyw gospodarczych Władysława Grabskiego oraz idei edukacji ekonomicznej zawartej w książce Janusza Korczaka "Bankructwo Małego Dżeka", Senat RP ustanowił rok 2024 Rokiem Edukacji Ekonomicznej. Ta ważna inicjatywa jest również wsparciem dla procesu wdrażania nowego przedmiotu ekonomicznego do szkół ponadpodstawowych (Biznes i zarządzanie) oraz Krajowej Strategii Edukacji Finansowej. Krajowy Związek Banków Spółdzielczych włączył się w tę inicjatywę projektem edukacyjnym "KZBS, czyli kształć się z bankiem spółdzielczym".



**Aleksandra Rączkiewicz**

Krajowy Związek Banków Spółdzielczych

W ramach projektu zespół KZBS przygotował szereg działań:

- **Filmy edukacyjne:** Czteroczęściowy cykl, który wyjaśnia m.in. jak zarządzać budżetem, oszczędzać, czy bezpiecznie korzystać z nowoczesnych produktów finansowych. Każdy z odcinków jest dostępny na kanale YouTube KZBS, co czyni je łatwo dostępnymi dla szerokiego grona odbiorców.

- **Scenariusze zajęć dla szkół:** Dla uczniów szkół podstawowych i ponadpodstawowych przygotowano scenariusze lekcji związane z zarządzaniem budżetem, oszczędzaniem oraz ryzykiem finansowym. Wersje lekcji dla dzieci zawierają także bajkę edukacyjną pt. „Królik Filip i jego wymarzona podróż do Marchewkolandii”, która w przystępny sposób wprowadza najmłodszych w świat finansów.
- **Infografiki tematyczne:** Co miesiąc KZBS publikował grafikę edukacyjną dotyczącą kluczowych pojęć ekonomicznych, takich jak inflacja, oszczędzanie, czy ESG (Environmental, Social, Governance). Są one przygotowane z myślą o promocji w mediach społecznościowych, co pozwala na bardzo szeroką komunikację.

## Dwumiesięcznik dostępny dla każdego

Ważnym elementem edukacyjnym jest również „Głos Banków Spółdzielczych”. W 2024 roku czasopismo to jest dostępne w otwartym obiegu. Każdy z sześciu numerów dostarcza czytelnikom praktycznej wiedzy oraz inspiracji z zakresu finansów i spółdzielczości. To doskonała okazja, aby jeszcze lepiej poznać sektor bankowości spółdzielczej.

## Konkurs „Kasa – Pierwsza Klasa”

Z myślą o młodzieży KZBS zorganizował Konkurs Wiedzy o Finansach i Bankowości Spółdzielczej „Kasa – Pierwsza Klasa”. Uczniowie klas 7-8 oraz szkół ponadpodstawowych zmierzli się z pytaniami dotyczącymi finansów, ekonomii i bankowości spółdzielczej. Na najlepszych czekały nagrody w postaci bonów pieniężnych. Konkurs to doskonała forma popularyzacji wiedzy oraz budowania finansowej świadomości wśród młodszych pokoleń.

Przyjazny, czyli korzystny, dogodny, przyjemny, sprzyjający ludziom, niewykluczający

KZBS, CZYLI KSZTAŁĆ SIĘ Z BANKIEM SPÓŁDZIELCZYM

[https://kzbs.pl/REE\\_2024.html](https://kzbs.pl/REE_2024.html)





**KZBS**  
KRAJOWY ZWIĄZEK BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH

**REE 2024**  
Rok Edukacji Ekonomicznej

**W JAKIEJ FORMIE MOŻNA PROWADZIĆ BIZNES?**

- JEDNOOSOBOWA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA
- SPÓŁKA CYWILNA
- SPÓŁKA Z O.O.
- SPÓŁKA AKCYJNA
- SPÓŁDZIELNIA

**KZBS, CZYLI KSZTAŁĆ SIĘ Z BANKIEM SPÓŁDZIELCZYM**

© 2024 KZBS [https://kzbs.pl/REE\\_2024.html](https://kzbs.pl/REE_2024.html) >>>



**WRZEŚNIOWA GRAFIKA**

**KZBS**  
KRAJOWY ZWIĄZEK BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH

**REE 2024**  
Rok Edukacji Ekonomicznej 2024

**KREDYT, POŻYCZKA  
STAŁE/ZMIENNE  
OPROCENTOWANIE  
CZYLI JAK BEZPIECZNIE  
POŻYCZAĆ PIENIĄDZE**

**KZBS, CZYLI KSZTAŁĆ SIĘ Z BANKIEM SPÓŁDZIELCZYM**

© 2024 KZBS [https://kzbs.pl/REE\\_2024.html](https://kzbs.pl/REE_2024.html) >>>

### Strona internetowa – źródło wiedzy w jednym miejscu

Na stronie internetowej KZBS stworzono dedykowaną zakładkę, w której publikowane są wszystkie informacje dotyczące inicjatyw Roku Edukacji Ekonomicznej 2024. To miejsce, w którym publikowane były także materiały dedykowane członkom KZBS, w tym m.in. infografiki edukacyjne.

Rok Edukacji Ekonomicznej 2024 to nie tylko symboliczny jubileusz, ale przede wszystkim praktyczne działania na rzecz zwiększenia świadomości finansowej w Polsce. Dzięki zaangażowaniu banków spółdzielczych wiedza na temat oszczędzania, zarządzania finansami, czy ryzyka finansowego dociera do dzieci, młodzieży i dorosłych. To kolejny dowód na to, że banki spółdzielcze pełnią istotną rolę w edukacji i wspierają zrównoważony rozwój społeczeństwa. Realizacja tych działań

pokazuje, jak ważne jest łączenie tradycji z nowoczesnymi metodami nauczania, by budować społeczeństwo świadome ekonomicznie i zdolne do podejmowania odpowiedzialnych decyzji finansowych. ●

#### • Bajka *Królik Filip i jego wymarzona podróż do Marchewkolandii*

#### • Rok Edukacji Ekonomicznej 2024:

- Część 1: **Jak ogarnąć budżet?**
- Część 2: **Oszczędzanie vs. inwestowanie**
- Część 3: **Jak chronić kapitał przed inflacją?**
- Część 4: **Jak bezpiecznie korzystać z innowacyjnych produktów finansowych?**





# Szanowni Państwo!

Mijający rok był czasem wielu wyzwań dla nas wszystkich: dla Banków Spółdzielczych, dla ubezpieczycieli, a przede wszystkim dla naszych klientów. Niestabilność geopolityczna, w tym wojna za naszą granicą, zmiany klimatu, które odczuliśmy poprzez silne zjawiska pogodowe i skokowy wręcz rozwój technologii, który niesie za sobą szanse, ale też wyzwania.

Szczególnie widoczne i bliskie nam wszystkim były gwałtowne zjawiska pogodowe. Od początku maja występowały silne gradobicia, które niszczyły uprawy. W kolejnych tygodniach pojawiły się deszcze nawalne. Dzięki sieci ekspertów Generali Agro, wspieranych przez technologię, mogliśmy szybko i sprawnie wypłacić należne odszkodowania naszym klientom, co było szczególnie istotne podczas żniw.

Cały rynek zmobilizowała natomiast wrześnieowa powódź. Zarówno Generali, jak i branża, stanęliśmy na wysokości zadania, dzięki ogromnemu zaangażowaniu naszych pracowników, upraszczaniu procedur i korzystaniu z technologii, by pomóc naszym klientom, właśnie wówczas, gdy tego od nas najbardziej oczekują. Pomogły w tym wcześniej wprowadzone rozwiązania, w tym samoobsługa w likwidacji szkód, która dała naszym klientom możliwość otrzymania odszkodowania w ciągu jednego dnia. Z tej możliwości skorzystało aż 20% naszych klientów poszkodowanych podczas powodzi.

Te ekstremalne zjawiska pogodowe doskonale pokazały, jak ważne jest, by nasi klienci mieli dobre, o odpowiedniej sumie ubezpieczenia i zakresie polisy. Oczywiście nic tak nie promuje ubezpieczeń, jak zerwany dach z domu sąsiada, ale my również wspólnie możemy i robimy, by zwiększać świadomość ubezpieczeniową wśród naszych interesariuszy. Jest to doskonała przestrzeń do współdziałania Banków Spółdzielczych i ubezpieczycieli. Dlatego Generali zostało partnerem merytorycznym akcji Krajowego Związku Banków Spółdzielczych – „Rok Edukacji Ekonomicznej” i wydania listopadowego miesięcznika, które poświęcone jest właśnie zarządzaniu ryzykiem przez klientów banków spółdzielczych.



W Nowym Roku czekają nas wszystkich kolejne wyzwania, także w wymiarze makroekonomicznym, tj. potencjalny opóźniony spadek stóp procentowych, dalsze rosnące koszty energii i koszty pracy. Ważne będą również kwestie dotyczące cyberbezpieczeństwa, ale także wymagania i oczekiwania dotyczące kwestii ESG.

Generali od lat wspiera Banki Spółdzielcze w budowaniu dedykowanej ochrony ubezpieczeniowej dla klientów indywidualnych, rolników czy firm. Jest to część wspólnej podróży i możliwość zapewnienia klientom zarządzania finansami i ryzykiem w życiu prywatnym i zawodowym w jednym miejscu – w swoim banku spółdzielczym.

U progu Nowego Roku serdecznie życzę zarządom banków sukcesów w realizacji strategii, pracownikom satysfakcji z pracy i z zaangażowania w działalność na rzecz społeczności lokalnych a udziałowcom i klientom zadowolenia ze wsparcia banku jako partnera w codziennym życiu.

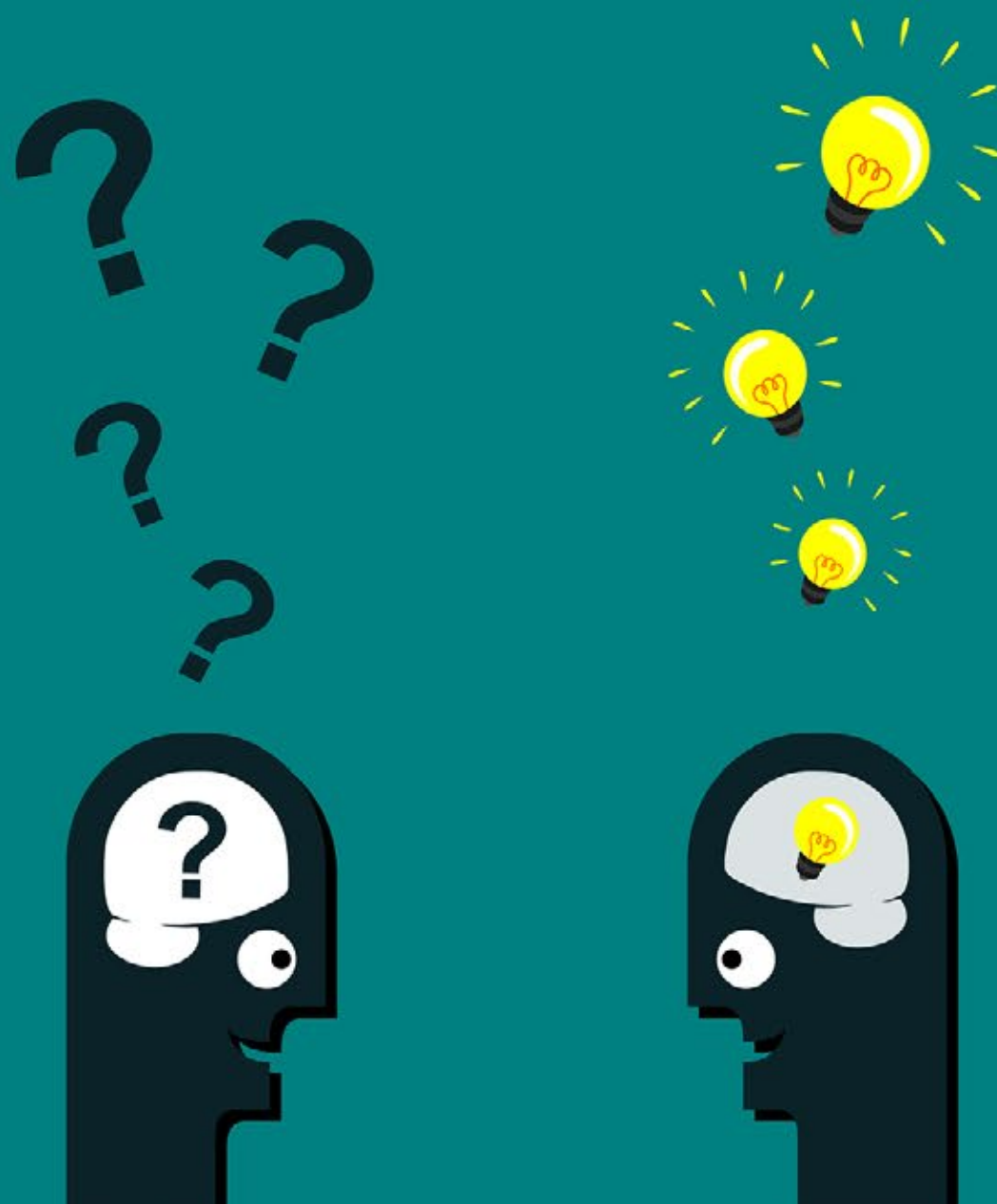
Wartością i siłą spółdzielców jest współdziałanie w ramach społeczności, co pozwala na zrównoważony rozwój z dbałością o wszystkie zaangażowane strony. Jako Generali obiecujemy, że będziemy nadal partnerem Banków Spółdzielczych, ich zarządów, pracowników, udziałowców i klientów w tej drodze.

## Wojciech Trybuszkiewicz

Dyrektor Zarządzający Bancassurance & Affinity,  
Generali Polska

# MÓW DO MNIE PO... CODZIENNEMU

W SGB-Banku SA prowadzimy program „Się rozumie”, w którym edukujemy banki i naszych pracowników, jak skutecznie korzystać z prostego języka. Sami jednak mamy wątpliwości i pytania, a odpowiedzi na nie najlepiej zostawić specjalistom. W tym roku w naszym magazynie będziemy co kwartał zadawać pytania znakomitym polskim językoznawcom. W tym numerze – Katarzyna Osior-Szot.



**Rafał Łopka**  
SGB-Bank SA

## **Czy pani zdaniem prosty język to nadal moda, czy już konieczność? Czy zauważa pani zmiany w przestrzeni publicznej?**

Moim zdaniem trudno wciąż postrzegać prosty język wyłącznie jako modę. To już niemal standard. Zyski z prostej komunikacji zauważają przedstawiciele bardzo wielu środowisk. W Polsce to właśnie banki przecierały szlaki językowej prostocie (i chwała im za to!), ale dziś inne branże – między innymi ubezpieczeniowa, telekomunikacyjna, energetyczna czy medyczna – śmiało dotrzymują im kroku. Również administracja publiczna przestawia się na prosty język. Szczególnie mocno cieszą mnie zmiany w komunikacji urzędów skarbowych, bo chyba każdy z nas prędzej czy później zetknie się z PIT-em czy innym formularzem tego typu.

Pójdę jeszcze o krok dalej i powiem, że prosta komunikacja staje się koniecznością naszych czasów. Zobaczmy: tempo życia wzrasta, coraz śmieiej powierzamy sztucznej inteligencji pisanie i mówienie w naszym imieniu, w każdej minucie dociera do nas mnóstwo bodźców. Czytanie „od deski do deski”, w pełnym skupieniu, bez rozmyślania o tematach pobocznych powoli staje się luksusem. Co więcej, my zwyczajnie przestajemy umieć tak czytać. Badania pokazują, że typowy użytkownik języka potrafi naraz przetworzyć zdanie złożone z około 15-20 wyrazów – i ta liczba systematycznie maleje. Jeśli nie uprościmy komunikacji użytkowej, prawdopodobnie będziemy musieli się pogodzić z tym, że nie wszystkie nasze słowa dotrą do odbiorcy. Czy możemy sobie pozwolić na taką stratę? Czy jesteśmy gotowi ponieść jej konsekwencje?

Uważam, że o sprawach, które dotyczą życia codziennego, warto mówić po codziennemu. Żaden obywatel nie powinien się obawiać, że nie zrozumie języka, którym mówi i pisze się o jego prawach obywatelskich albo o podstawowych usługach związanych z funkcjonowaniem. I niby rozmawiamy o języku, ale w praktyce chodzi jeszcze o coś więcej – o godne życie i sprawne państwo dostępne dla wszystkich, bez względu na wykształcenie, zarobki czy perspektywy w miejscu zamieszkania. Naprawdę wierzę, że właśnie o to chodzi w upraszczaniu komunikacji. I wierzę, że to nie utopia, tylko wizja przyszłości.

## **Jak powinni pisać bankowcy, żeby dotrzeć do klientów? Co cechuje dobry i skuteczny komunikat?**

Moją odpowiedzią na to pytanie nie będzie lista prostojęzycznych reguł. Zamiast tego chciałabym podkreślić, jak ważną rolę odgrywa w komunikacji samoświadomość nadawcy. Zanim cokolwiek napiszemy, pomyślmy, po co piszemy, do kogo i co z tego wynika. Chciałoby się powiedzieć nieco po coachingowemu: zaczynamy z wizją końca. Zwróćmy uwagę, że jako nadawcy widzimy linię mety, do której chcemy doprowadzić naszego odbiorcę, stojącego jeszcze na starcie. Wiemy więcej niż on. To błogosławieństwo, ale i zobowiązanie. Jako nadawca komunikatu mam moc, aby słowami naszkicować odbiorcy świat, którego on jeszcze nie zna, a który pozna dzięki temu, co i jak mu powiem czy napiszę. Ale niby jak miałabym to zrobić dobrze, gdybym sama nie była pewna, po co w ogóle sięgam po pióro albo zabieram głos?



Zawsze pamiętajmy też, że piszemy do człowieka, a nie do bliżej nieokreślonego bytu w przestrzeni. Po drugiej stronie kartki jest ktoś, kto myśli i czuje. Ktoś, kto nie jest moim wrogiem i kogo nie chcę nim czynić. Postarajmy się zatem, aby odbiorca odczuł nasz szacunek do niego. Stosujmy zwroty grzecznościowe, szczerze zapraszajmy do rozmowy, nie wprowadzajmy celowo w błąd, nie stawiamy się w pozycji nadrzędnej. Dbajmy o redakcję tekstu, jego staranne formatowanie – to też wyraża nasz szacunek do odbiorcy, bo pokazuje, że włożyliśmy wysiłek w dobre opracowanie komunikatu. I nawet gdy tematem komunikacji staje się coś skomplikowanego, pozostajmy w niej ludzcy, bo komunikacja to też – a może przede wszystkim – relacja.

### **RJP i nowe zasady ortografii – czy po kilku miesiącach od wprowadzenia ostatnich zmian może pani pokusić się o ich podsumowanie? Czy w części z nich wzięcie pod uwagę uzusu było dobrą decyzją?**

Nowe zasady wejdą w życie 1 stycznia 2026 roku, co oznacza, że mamy jeszcze trochę czasu, aby się ich nauczyć. To ważne, bo zmiany w pisowni to wyzwanie dla wszystkich, którzy zawodowo zajmują się komunikacją. Wiem, że sama będę się musiała do kilku rzeczy przyzwyczaić.

Za niewątpliwą zaletę zmian zaproponowanych przez Radę Języka Polskiego uważam ich ujednocający charakter. Zwłaszcza w pisowni łącznej i rozdzielnej wcześniej obowiązywało nas sporo szczegółowych zasad, znanych głównie polonistom. Użytkownicy języka mogli się w tym gąszczu pogubić – i gubili. Teraz będą mieli większą szansę na ortograficzny sukces.

Moim zdaniem za uzusem najbardziej podążają nowe reguły dotyczące pisowni wielką literą, wyraźnie promujące taki sposób zapisu. Z jednej strony – zasady odzwierciedlają to, w jaki sposób pisze teraz większość Polaków. Moglibyśmy uparcie trzymać się starych prawideł, ale to pewnie i tak nie zmieniłoby rzeczywistości. A skoro jakieś reguły są niemal martwe, bo ożywiają je głównie egzaminatorzy na polonistyce, to czy rzeczywiście warto je utrzymywać? Z drugiej strony jednak mam wrażenie, że nowe propozycje niekiedy wylewają dziecko z kąpielą. Dla przykładu: myślę, że użytkownicy języka nie mieli trudności, aby w nazwach własnych zapisywać wyrazy typu góra, kometa czy kościół małą literą. Osobiście żałuję też, że tracimy różnicę znaczeniową w zestawieniach typu Szekspirowski (stworzony przez Szekspira) i szekspirowski (w typie dzieł Szekspira). Rozumiem jednak, że to cena, którą płacimy za jednolitość wytycznych.

Język się zmienia i warto dawać temu wyraz także w normach. Stoję na stanowisku, że zasady są dla ludzi, a nie na odwrót, i popieram dążenie do zmian.

### **Jest pani związana zawodowo z Fundacją Języka Polskiego. Fundacja m.in. wspiera biznes w upraszczaniu komunikacji. Jak wygląda ta „walka” z perspektywy pracy praktyka?**

Jak to zazwyczaj w życiu bywa, podczas mojej pracy spotykam się zarówno z entuzjastami prostojęzycznych zmian, jak i ich krytykami. Zarówno ci „za”, jak i ci „przeciw” podnoszą słuszne

argumenty. Rozumiem, że upraszczanie może budzić sprzeciw – bo i nie o sam język tutaj chodzi. Każda instytucja, która zamierza uprościć komunikację, powinna mieć świadomość, że taka zmiana zahacza o kulturę organizacyjną, postawy pracowników i różne inne wyzwania firmowe (zupełnie niejęzykowe). Łatwo przeformułować kilka komunikatów, ale dużo trudniej sprawić, żeby ludzie uwierzyli w sens językowej prostoty i aby taki sposób komunikacji stał się ich nawykiem.

Bardzo dobrze pamiętam reakcję jednego z uczestników szkoleń, który w pewnym momencie naszego spotkania powiedział: „jeśli ludzie będą wszystko rozumieć, to przestaną się mnie bać – a skoro tak, to przestaną mnie szanować...”. Ta wypowiedź wywarła na mnie duże wrażenie – paradoksalnie nie dlatego, że wiązała szacunek ze strachem. To mnie nie zdziwiło, bo utożsamianie trudnego języka z wyższą pozycją społeczną to dość powszechne zjawisko. Poruszyła mnie ona, bo zobaczyłam, że rozmawiamy nie o zamianie strony biernej na czynną, lecz o czyjejs tożsamości i samoocenie. Że burzymy fundamenty czyjegoś świata, które może nie były najlepsze, ale za to dawały bezpieczeństwo. I że jeśli poprzestaniemy wyłącznie na tym, że zabierzemy komuś jego dotychczasowy sposób działania, ale nie zbudujemy sprawnie działającego, wspierającego systemu wewnątrz organizacji, to nasze językowe interwencje oprócz korzyści przyniosą też straty. Na upraszczanie komunikacji koniecznie trzeba patrzeć jak na proces, który powinien się toczyć na wielu poziomach. Między innymi dlatego czasem tak trudno się skutecznie uprościć. Ale to nie oznacza, że się nie da – da się, mam na to dowody :)

### **Ostatnie pytanie dotyczy współczesnego sposobu komunikacji. Czy pani zdaniem SMS-y lub komunikatory „niszczą” język pisany? A jak pani pisze takie wiadomości?**

To zależy! 😊 Zazwyczaj staram się dbać o kulturę moich komunikatorówowych wypowiedzi, ale bywa i tak, że odpisuję jednym słowem albo pomijam znaki interpunkcyjne. Zdarza mi się też odpowiadać emotikonem, gifem albo memem. Wiele zależy od tego, w jakich warunkach piszę i jaką mam relację z odbiorcą. Zupełnie jednak nie obawiam się, że krótkie, czasem bardzo potoczne wiadomości zmniejszą moje kompetencje językowe, bo wiem, że nie ograniczam komunikacji wyłącznie do nich. Ćwiczę inne style równie często – i właśnie w takiej różnorodności uprawiam piękna komunikacji.

To zresztą nic dziwnego, że język polski ma różne rejestry stylistyczne, a na co dzień raczej nie mówimy polszczyzną literacką. Ba, to rzecz najnaturalniejsza pod słońcem. Giętkość języka tkwi w tym, że czasem parzymy herbatę, innym razem z chińskich ziół ciągniemy treści, a jeszcze kiedy indziej robimy sobie ciepłą herbatkę do pićka. Co więcej – naprawdę to nie zbiory reguł gramatycznych, SMS-y czy wezwania do zapłaty odsetek mają budować erudycję językową użytkowników polszczyzny. Znacznie lepiej z tego zadania wywiążą się po prostu rozmowy, ale takie nieśpieszne, nienastawione na załatwienie sprawy za sprawą, będące intelektualną rozrywką, a zarazem wyzwaniem. Lektura dobrze napisanej książki też nie zawadzi. O ile nie zaniedbujemy takich okazji do językowego rozwoju, możemy spać spokojnie. ●



**Katarzyna Osior-Szot** – ekspertka i trenerka od prostego języka oraz efektywnej, przyjaznej komunikacji. Popularyzatorka wiedzy o polszczyźnie. Absolwentka językoznawczych studiów doktoranckich na UW. Upraszcza i usprawnia komunikację, a podczas szkoleń i warsztatów uczy tego innych. Jako ekspertka Fundacji Języka Polskiego współpracowała m.in. z: PKO Bankiem Polskim, Alior Bankiem, mBankiem, mLeasingiem, Grupą Polsat Plus, Ubezpieczeniowym Funduszem Gwarancyjnym, Krajową Administracją Skarbową. Jest współinicjatorką i koordynatorką Kongresu Efektywnej Komunikacji – ogólnopolskiej konferencji o prostym języku, efektywności komunikacji i dostępności.



# SUKCESY, KAMPANIE I ZAANGAŻOWANIE SPOŁECZNE

## ANALIZA MEDIALNOŚCI BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH SGB W 2024 ROKU



**Katarzyna Ozga**

Instytut Monitorowania Mediów (IMM)

Rok 2024 był dla Banków Spółdzielczych SGB czasem intensywnych działań medialnych, wizerunkowych i społecznych. Dzięki analizom ilościowym i jakościowym przeprowadzonym przez Instytut Monitorowania Mediów (IMM) możemy dokładnie przyjrzeć się, jak te instytucje finansowe funkcjonowały w przestrzeni medialnej oraz jakie osiągnęły rezultaty.

### Imponująca obecność w mediach

W okresie od 1 stycznia do 9 grudnia 2024 roku Banki Spółdzielcze SGB pojawiły się w ponad 62,4 tysiącach treści obejmujących prasę, radio, telewizję, portale internetowe oraz social media. Te publikacje wygenerowały zasięg na poziomie 244 milionów potencjalnych kontaktów z przekazem, więc statystyczna osoba w wieku od 15 roku życia mogła mieć kontakt z informacją o bankach spółdzielczych w tym okresie średnio 7 razy. Eksperti IMM szacują ekwiwalent reklamowy (AVE) wszystkich tych treści na ponad 74 miliony złotych. Tyle należałoby zapłacić, gdyby te materiały były reklamą.

Dynamiczny rozwój działań w social mediach stał się jednym z kluczowych elementów komunikacji banków. Banki Spółdzielcze SGB aktywnie i skutecznie angażują lokalne społeczności i budują pozytywny wizerunek marki.

### Kampanie wizerunkowe i reklamowe

W 2024 roku Banki Spółdzielcze SGB przeprowadziły dwie ogólnopolskie kampanie reklamowe, które odzwierciedlały różnorodność ich działań i grup docelowych.

### „Dlaczego przedsiębiorcy wybierają Banki Spółdzielcze SGB?”

Pierwsza kampania, trwająca od 28 marca do końca czerwca, skierowana była do klientów firmowych. Zrealizowana we współpracy z GPD Agency i GPD Studio podkreślała, że Banki Spółdzielcze SGB są partnerem, na którym można polegać – profesjonalnym, zaufanym i bliskim lokalnym przedsiębiorcom. Według analizy monitoringu reklam adMonit wykonanej przez IMM spoty były emitowane blisko 5 tysięcy razy w 37 stacjach telewizyjnych takich jak TVP2, TVP Info, TVN i TVN24.

### #MłodeWilki

Druga kampania, zatytułowana „Młode Wilki”, wystartowała 27 września i potrwa do końca 2024 roku. Spot ukazuje młode pokolenie klientów Banków Spółdzielczych SGB – aktywnych, nowoczesnych i dbających o relacje. Narracja prowadzona przez ciepły głos matki podkreśla znaczenie technologii w codziennym życiu młodzieży, w tym korzystania z aplikacji mobilnych, płatności telefonem czy przelewów BLIK. Jak wskazuje adMonit IMM, spot reklamowy został wyemitowany blisko 240 razy na kanałach takich jak TVN, TVP1, TVP2 czy TVP Sport.

### Spoleczna odpowiedzialność: pomoc dla powodzian

Banki spółdzielcze, jako instytucje zakorzenione w lokalnych społecznościach, w kończącym się roku ponownie udowodniły swoją solidarność i zaangażowanie. Po wrześniowej powodzi zorganizowały zbiórkę we współpracy z Krajowym Związkiem Banków Spółdzielczych oraz Związkiem Banków Polskich. W wyniku tych działań udało się zebrać blisko 3 miliony złotych, które trafiły do osób poszkodowanych.

Inicjatywa zaowocowała 778 publikacjami medialnymi, generującymi zasięg na poziomie 3,6 miliona kontaktów i ekwiwalent reklamowy o wartości blisko 1,9 miliona złotych. Co istotne, ich wydźwięk był wyłącznie pozytywny lub neutralny, co potwierdza społeczne uznanie dla tej akcji.

### Silny wizerunek i pozytywne relacje

W 2024 roku Banki Spółdzielcze SGB umocniły swoją pozycję jako instytucji finansowych, które łączą nowoczesność z lokalnymi wartościami. Dwie ogólnopolskie kampanie, dynamiczna obecność w social mediach oraz działania na rzecz społeczności, takie jak pomoc powodzianom, pokazują wszechstronność i skuteczność ich strategii medialnych.

Eksperti z Instytutu Monitorowania Mediów podkreślają, że działania te nie tylko przyciągają uwagę, ale również budują trwałe relacje z klientami oraz pozytywny wizerunek. To w perspektywie długoterminowej może przełożyć się na dalszy rozwój i sukces banków w sektorze finansowym. Banki Spółdzielcze SGB po raz kolejny pokazały, że dobrze dbać o siebie nawzajem – zarówno w relacjach biznesowych, jak i społecznych. ●

### Banki Spółdzielcze SGB analiza medialna w liczbach

**62, 4 tys.**

publikacji w prasie, radiu, telewizji, portalach internetowych i social mediach

**244 mln**

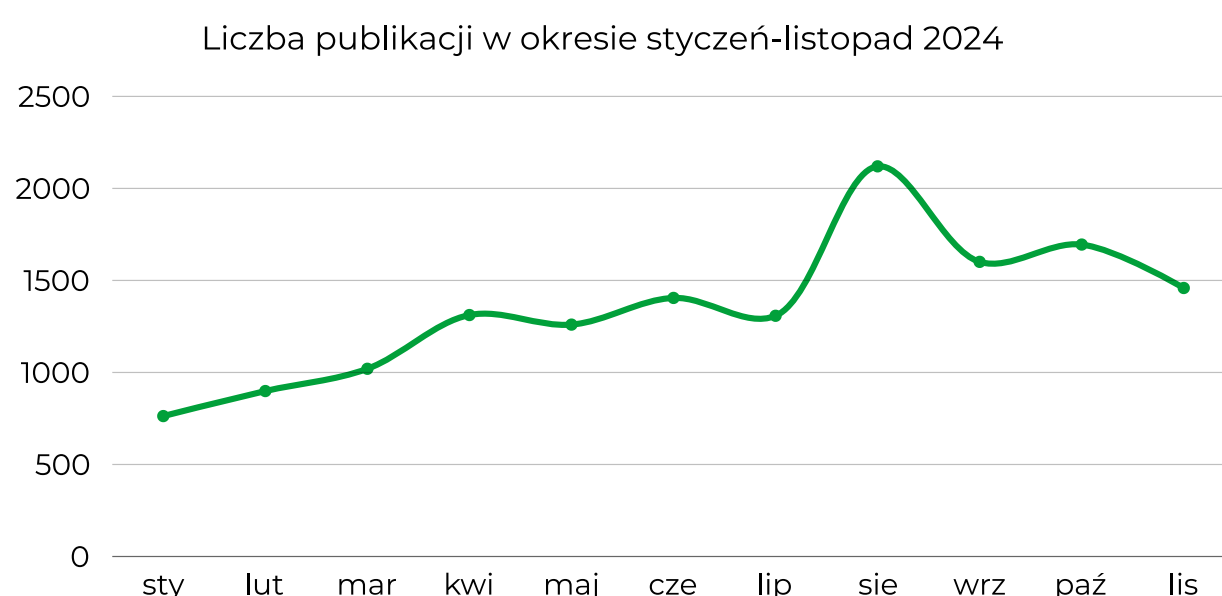
zasięg potencjalnych kontaktów z przekazem

**74 mln zł**

szacowany ekwiwalent reklamowy (AVE)

**5,2 tys.**

emisji kampanii reklamowej w telewizji



Źródło: Instytut Monitorowania Mediów

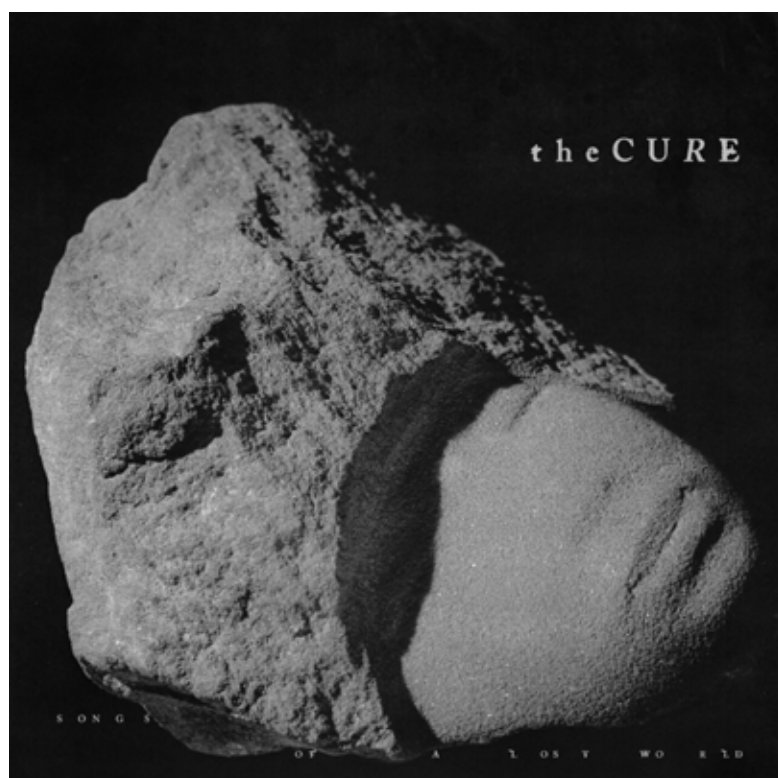


# TROCZĘ KULTURY

## The Cure - Songs of a Lost World

**JĘDRZEJ SZYMANOWSKI**, SGB-BANK SA  
Kiedy The Cure wydawali swój poprzedni album, „4:13 Dream”, w USA wygrał Barack Obama, a w Rosji – Dmitrij Miedwiediew. W Pekinie odbyły się igrzyska olimpijskie, „Katyń” był nominowany do Oscara, wszyscy śpiewali „I Kissed a Girl” Katy Perry. Odpalono polskojęzyczną wersję Facebooka, a piosenkarka Sara James dopiero przychodziła na świat... Tak, 2008 rok to inna epoka.

Czy to ten świat utracony, o którym w nowych piosenkach śpiewa powracający po 16 latach Robert Smith? Być może, ale nie tylko. Biorąc pod uwagę jakość jego poprzedniej propozycji, chciałoby się dodać: na szczęście. Zdecydowanie jednak nowe nagrania The Cure odwołują się do ich klasycznych dokonań. A jest do czego – to w końcu legendarny zespół z blisko półwiecznym stażem, czternastoma różnorodnymi albumami i niezliczoną liczbą przebojów na



konczie. Powrót do działalności wydawniczej nie oznacza jednak żadnej szumnej reaktywacji. Zespół cały czas przecież aktywnie koncertował, kilkakrotnie również w Polsce. I to naprawdę „aktywnie”, bo – pomimo lat na karku – Smith się nie patyczkuje i regularnie gra trzygodzinne koncerty.

Na „Songs of a Lost World” nie ma hitów na miarę „Friday I’m in Love”. Nie zmienia to faktu, że znalazły się tu piękne kompozycje – być może najlepsze od „Bloodflowers” z 2000 roku. Wygrywa uroczysty nastrój i podniosła atmosfera, która

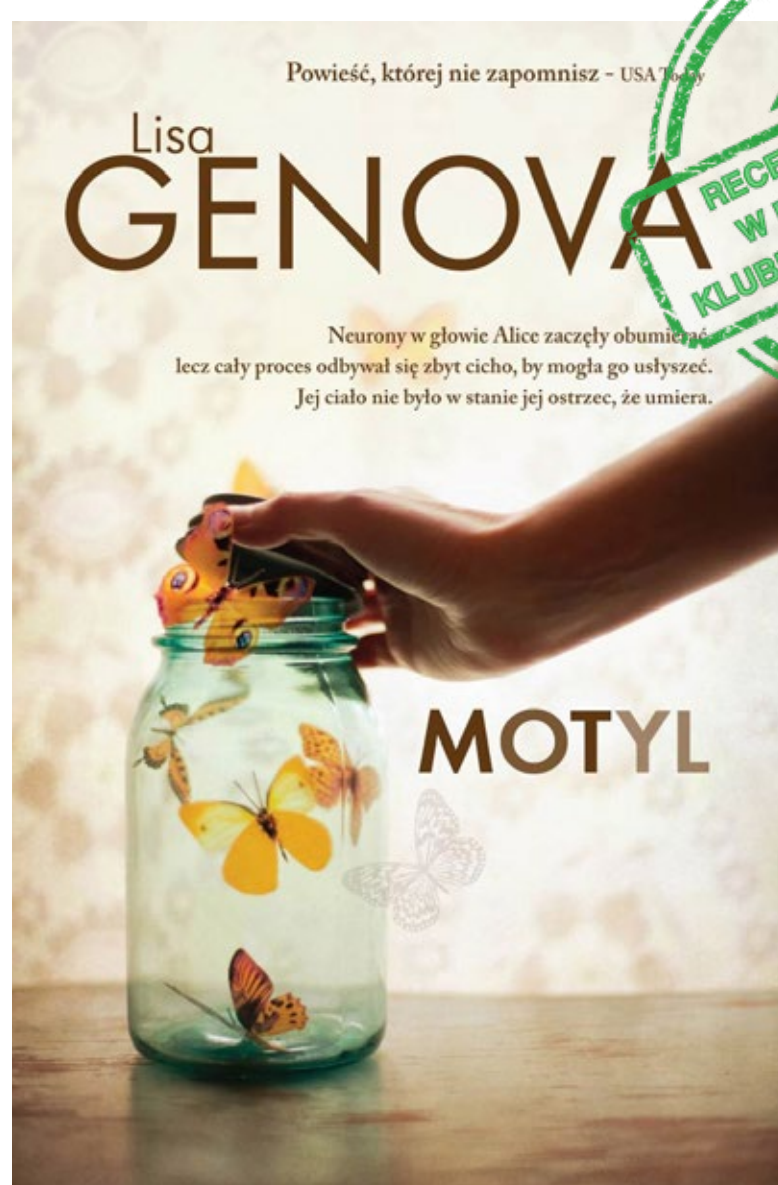
sprzyja szczerym wzruszeniom. Długie, snujące się pasáže odsyłają wprost do słynnej płyty „Disintegration”, a żałobny klimat – do równie słynnej „Pornography”. Zaduma nad tymi, którzy odeszli, wypełnia treść większości tekstów. Robert Smith czule żegna tu swoich rodziców i brata, zaś sam – nie pierwszy raz zresztą – przygotowuje się na to, kiedy i na niego w końcu przyjdzie czas. Jednak rozliczeniowy charakter całości sprawia, że dolina zostaje zastąpiona przez uczucie nadziei, pocieszenia i pogodzenia się z naturą rzeczy. Może to nie przypadek, że album ukazał się akurat 1 listopada, a więc w okresie, który szczególnie sprzyja takim refleksjom.

Choć nie wiadomo, czy „Songs” będzie ostatnim albumem The Cure, trzeba przyznać, że brzmi jak idealne zwieńczenie dyskografii. Tropem Bowie, Cohena czy Depeche Mode, Robert Smith zaprezentował światu dojrzałe i poruszające autorskie dzieło o „sprawach ostatecznych”, w którym muzycznie podsumowuje różne wątki bogatej kariery. ●

## Lisa Genova - Motyl

**ADRIANNA KRZYŻAŃSKA**, SGB-BANK SA  
Lisa Genova przez wiele lat pracowała jako neurolog, ukończywszy Uniwersytet Harvarda z tytułem doktora w tej dziedzinie. W 2007 roku zadebiutowała jako pisarka powieścią „Still Alice” (w polskim tłumaczeniu „Motyl”). Jej wiedza medyczna i doświadczenie w pracy z pacjentami miały istotny wpływ na jej twórczość literacką. Książka szybko zdobyła ogromne uznanie i przyczyniła się do rozwoju jej międzynarodowej kariery. W 2014 roku powstała ekranizacja w reżyserii Richarda Glatzera i Washingtona Changa. W roli głównej wystąpiła Julianne Moore, której kreacja przyniosła Oscara za najlepszą rolę pierwszoplanową.

„Motyl” to niezwykle poruszająca powieść, wnikliwie ukazująca tragiczne konsekwencje choroby Alzheimera, zarówno dla osoby dotkniętej tym schorzeniem, jak i dla jej bliskich. Autorka łączy swoją wiedzę medyczną z głęboką empatią, tworząc opowieść o nieustannej walce z utratą pamięci i związanym



z nią kryzysem tożsamości.

Główna bohaterka, Alice Howland, to wybitna profesorka lingwistyki, która zaczyna zauważać u siebie niepokojące symptomy: zapomina słowa, ma trudności z koncentracją, nie potrafi przypomnieć sobie nazw miejsc czy imion osób, które wcześniej były jej bliskie. Początkowo objawy są dyskretne

i łatwe do zignorowania, ale wkrótce zostaje postawiona przed diagnozą, która zmienia jej życie – wczesne stadium choroby Alzheimera.

Autorka w sposób wyjątkowo delikatny ukazuje, jak z dnia na dzień znika coś, co do tej pory stanowiło o tożsamości bohaterki. Alice, osoba o imponujących osiągnięciach zawodowych, pewna siebie i świadoma swojej roli w świecie, zostaje stopniowo pozbawiana zdolności rozpoznawania samej siebie, a jej umysł zaczyna się rozpadać. To, co kiedyś było fundamentem jej życia – praca, rodzina, umiejętności językowe – zaczyna zanikać, co prowadzi do wielkiego poczucia bezradności i lęku przed utratą kontroli. Lisa Genova w „Motylu” splata naukową dokładność z literacką wrażliwością, tworząc opowieść, która wnika głęboko w ludzkie emocje. W subtelny, lecz przejmujący sposób ukazuje, jak choroba ta odbiera tożsamość, wspomnienia i niezależność. Czytelnik, podążając za Ali-



ce, obserwuje jak bohaterka doświadcza zarówno początkowego zagubienia, jak i coraz większych trudności w codziennym funkcjonowaniu. Genova umiejętnie pokazuje, jak choroba wpływa nie tylko na główną bohaterkę, ale również na jej rodzinę, zmuszając wszystkich do zmiany perspektywy i priorytetów.

Pisarka stworzyła książkę, która zostaje w pamięci na długo. Jej opowieść jest nie tylko podróżą przez emocje i ludz-

ki umysł, ale przede wszystkim głęboką refleksją nad wartością życia, ulotnością chwili i znaczeniem relacji międzyludzkich. Po zakończeniu lektury przychodzi świadomość, jak ważne jest życie tu i teraz. To historia o walce, akceptacji i ostatecznym pogodzeniu się z nieuchronnością.

Warto również zauważyć, że „Motyl” to książka o nadziei, która nie umiera mimo wszystko. Alice podejmuje walkę

z chorobą na wielu frontach: poprzez terapię, przypomnienia o najważniejszych dla niej chwilach, a także próbę zachowania kontaktu z rodziną, która staje się jej kotwicą w coraz bardziej chaotycznym świecie. Genova pokazuje, że choć Alzheimer jest chorobą, która bezlitośnie zabiera to, co w życiu najcenniejsze, to mimo to wciąż da się w nim odnaleźć chwilę świadomości, radości i miłości. ●

## Prawdziwy ból

Scen. i reż.: Jesse Eisenberg

MACIEJ KARWOWSKI, SGB-BANK SA

„Chodź zobacz, o Polsce mówią!” – myślę, że tyle mogłoby wystarczyć wielu z nas, by poczuć się zachęconym do poświęcenia 90 minut na seans „Prawdziwego bólu”. Bo cóż to za ewenement – znani amerykańscy aktorzy, Kieran Culkin (brat stałego bywalca Polsatu, Kevina samego w różnych miejscach) oraz nominowany do Oscara za „Social Network” Jesse Eisenberg przyjechali do Polski, nakręcili tu film, a w nim nawet nie próbują nas obśmiać! Nie pokazują Polski jako kraju trzeciego świata czy egzotycznej ciekawostki. Mało tego, można powiedzieć, że ich film to swoisty list miłosny do naszego kraju.

David i Benji to mieszkający w USA kuzyni. Są sobie bliscy, tak samo jak była im bliska niedawno zmarła babcia, pochodząca z Polski Żydówka. W testamentie zostawiła im pieniądze na podróż szlakiem jej pamięci. Tym sposobem trafiają oni wraz z wycieczką do zupełnie obcego sobie kraju, musząc zmierzyć się z żalem po stracie, ale również z całym wiążącym się z tym historycznym bagażem.

Wbrew temu, co może sugerować powyższy opis, „Prawdziwy ból” Holocaust traktuje jedynie jako punkt wyjścia. Bohaterowie odwiedzą co prawda Majdanek i obrazy stamtąd uderzą ze znaną sobie siłą, zwłaszcza, że sceny te wygrane są na całkowitej ciszy. Ale tytułowy ból dotyczy nie tyle samej wojny, co ciężaru, jaki obaj mężczyźni noszą w sobie i którego nie potrafią w pełni wystłwić.

Eisenberg typowo dla siebie gra postać rozgadane neurotyka, który woli trzymać się na uboczu i z przerażeniem i z troską patrzy na kolejne ekstrawertyczne i spontaniczne pomysły kuzyna. To właśnie grany przez Culkina Benji jest centrum tej opowieści – z jednej strony to bardzo charyzmatyczny i łatwo zjednujący sobie sympatię grupy



fajny gość, z drugiej zaś całkowicie niedostosowany społecznie dziwak, z całą gamą nieprzewidywalnych zachowań i nieprzeniknącą emocjonalnością. Odbiór jego osoby zdecydowanie podzieli widownię – ci, którzy jakkolwiek będą w stanie z nim empatyzować, wyjdą z seansu zadowoleni, dostrzegając w tej prostej historii studium niewypowiedzianego bólu. Tych, którzy nie polubią Benjiego, film najpewniej znuży. Wszakże nie ma tu wartkiej akcji, ot kilka osób snuje się po ulicach/dachach Warsza-

wy, okazjonalnie wpadając do Kraśnika. Mnie „Prawdziwy ból” prawdziwie uwiódł, jestem pełen podziwu z jaką czułością opowiada o swoich bohaterach, jak wiele sensu przemycą w międzywersie i, a jakże, w jaki sposób pokazuje Polskę. Zdjęcia powstawały w Warszawie, Lublinie, Radomiu oraz Krasnymstawie i mimo wycieczkowej atmosfery nie zobaczymy tu widokówek rodem z filmów Woody’ego Allena. Eisenberg (który odpowiada tu również za scenariusz i reżyserię) nie boi się pokazać szarych ulic, umazanych niezgrabnym graffiti bloków czy krzywych chodników. Ale brak w tym obrazku krytyki czy szyderstwa. To spojrzenie pełne zrozumienia i jakiegoś rodzaju dumy. Dumy, która bardzo udziela się widzowi. Więc tak jak z przyjemnością obejrzałem „Igrzyska śmierci: Balladę ptaków i węży” wyłącznie po to, by zobaczyć wrocławską Halę Stulecia, tak po „Prawdziwy ból” sięgnąłem ze względu na Pałac Kultury. I dostałem znacznie więcej. Koniecznie dajcie szansę temu tytułowi, bo nie tylko połączycie Wasz podskórny patriotyzm, ale może i pomoże zrozumieć tego dziwnego ekstrawertycznego kolegę z pracy. ●





**BODiE**  
Grupa SGB



# WIEDZA EDUKACJA ROZWÓJ

## Szkolenia e-learningowe w nowej odsłonie w BODiE

Zainwestuj w swoją PRZYSZŁOŚĆ!

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

### Dlaczego warto?

#### **Efektywność czasowa:**

Możliwość dopasowania harmonogramu nauki do indywidualnych potrzeb i obowiązków pracownika przez 2 miesiące od otrzymania dostępu!

#### **Nowoczesne podejście:**

Zdobędziesz aktualną wiedzę i praktyczne umiejętności w dogodnej formie e-learningu.

#### **Merytoryka:**

Szkolenia opracowane przez specjalistów z danej dziedziny.

#### **Certyfikaty ukończenia:**

Kursy kończą się egzaminem weryfikującym zdobytą wiedzę i certyfikatem ukończenia.

#### **Wybrane tematy:**

- *Cyberbezpieczeństwo w banku*
- *Egzekucja z rachunku bankowego*
- *Finansowanie hipoteczne – szkolenie podstawowe i okresowe*
- *Rekomendacja U i dobre praktyki PIU oraz ZBP*
- *Bancassurance – obowiązki i zakres odpowiedzialności Zarządu Banku*

Szczegóły dotyczące szkoleń e-learningowych na naszej stronie **www.bodie.pl**

Zgłoszenia: **eszkolenia@bodie.pl**

## **NIE CZEKAJ! ZAPISZ SIĘ JUŻ TERAZ!**