

W Twoim Banku



www.sanbank.pl

CZASOPISMO KLIENTÓW NADSAŃSKIEGO BANKU SPÓŁDZIELCZEGO



KREDYT NASZ DOM



Z nami zrealizujesz marzenie o własnym mieszkaniu

Kredyt hipoteczny str. 15

Podsumowanie finansowe
Banku za 2017 rok

str. 3

Nowa Rada Nadzorcza
Nadsańskiego Banku Spółdzielczego

str. 8

Jubileusz Banku

str. 22

Wywiad z firmą APIS Sp. z o.o.

str. 26



Szanowni Państwo,

Zakończyliśmy Zebranie Przedstawicieli Banku podsumowujące i rozliczające naszą działalność w minionym roku. Dane liczbowe i opisowe wskazują, że sytuacja Banku pomimo trudnych warunków, w jakich znajdują się obecnie banki jest stabilna a zapoczątkowany przed laty rozwój działalności SANBanku jest i będzie z powodzeniem kontynuowany.

Rok 2017 był pod wieloma względami trudny i pewnie ten okres będzie trwał jeszcze jakiś czas z uwagi na potężną kumulację nowych przepisów wchodzących równocześnie w życie. Myślę jednak, że w minionym roku, wszyscy bez wyjątku – Rada Nadzorcza, Zarząd i Pracownicy naszego Banku dobrze wykonaliśmy swoją pracę. Pochwały należą się także, a może nawet w pierwszej kolejności, członkom naszej spółdzielni za wspieranie w wyborze celów i kierunków działania Banku. Radzie Nadzorczej za systematyczną kontrolę i nadzór nad całokształtem działalności, a także za troskę o stałą, dobrą współpracę z Zarządem. O tejszej współpracy będziecie mogli Państwo przeczytać w wywiadzie z Przewodniczącym RN Panem Andrzejem Kocój. Z tego miejsca chciałbym serdecznie pogratulować wyboru Nowej Rady oraz podziękować jej ustępującym członkom za zaangażowanie i owocną współpracę w minionej kadencji.

Rok 2017 był rokiem wspólnej pracy na rzecz zrównoważonego rozwoju, ale również świętowania jubileuszu naszego Banku. Pod tym względem był to rok wyjątkowy, okresem celebrowania jubileuszu pracy ludzi, którzy tworzyli i tworzą Bank oraz dbają o jego interesy. Mając to na uwadze nie mogliśmy w kolejnym numerze naszego bankowego czasopisma pominąć tematu jubileuszu i roli naszych pracowników w rozwoju Banku. Dlatego to właśnie im poświęcamy galerię zdjęć z wręczenia odznaczeń i nagród podczas obchodów jubileuszowych.

Wspólne budowanie Banku bezpiecznego, profesjonalnego i przynoszącego nam wszystkim satysfakcję to również zasługa samych Klientów. Dzięki nim, a szczególnie tym, z którymi łączą nas lata współpracy, budujemy relacje, lojalność i zaufanie. Utrzymujemy

ściłą zależność, pomiędzy jakością usług a poziomem satysfakcji, ponieważ staramy się mieć zawsze indywidualne podejście, rozumieć i przewidywać potrzeby naszych Klientów. Wszystko po to, by jeszcze bardziej ich wspierać w rozwoju i realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych, a także pomagać w trudnych sytuacjach. Z każdym rokiem mamy okazję pracować z setkami dużych i małych przedsiębiorstw, a wiele z nich wraca i sięga po nasze kolejne usługi. Dobrą współpracę z firmami prezentujemy w wywiadzie z prezesem zarządu firmy APIS Polska Sp. z o.o. wykonującą prace zabaw i strefy rekreacyjne na terenie całego kraju, która to dzięki finansowaniu naszego Banku prowadzi obecnie prace rewitalizacyjne w Stalowej Woli.

Jak widać Państwo nasza bankowa praca to nie tylko obsługa Klientów, doskonalenie oferty, wspieranie przedsięwzięć służących rozwojowi małych i średnich przedsiębiorstw, ale także wielu inicjatyw lokalnych i regionalnych. O tym jak ważną rolę pełniemy w rozwoju gospodarczym naszego regionu przeczytają Państwo w materiale „Jesteśmy krwiobiegami gospodarki w regionie”, gdzie próbuję przekazać, że jako spółdzielnia realizujemy naszą misję w sposób odpowiedzialny. Od wielu lat angażujemy się w różne inicjatywy społeczne, wspieramy sport, kulturę i coraz mocniej edukację poprzez udział chociażby w ogólnopolskim projekcie BAKCYL czy finansowanie stypendiów naukowych dla wybitnych uczniów, takich jak na przykład Katarzyna Chrapko, o której mowa w dalszej części czasopisma.

Wspomniane wyżej materiały to oczywiście tylko część wartości czasopisma, na które warto zwrócić uwagę. Na jego łamach nie mogliśmy pominąć również innych tematów związanych na przykład ze zmianami w ofercie Banku, ochroną danych osobowych, bezpieczeństwem czy kwestiami związanymi z zakupem nieruchomości w artykule „Jak krok po kroku przygotować się do kredytu hipotecznego”. Zachęcam do zapoznania się z pełną treścią bieżącego wydania „W Twoim Banku”.

Prezes Zarządu

Stanisław Kwapiec

Podsumowanie finansowe za 2017 rok

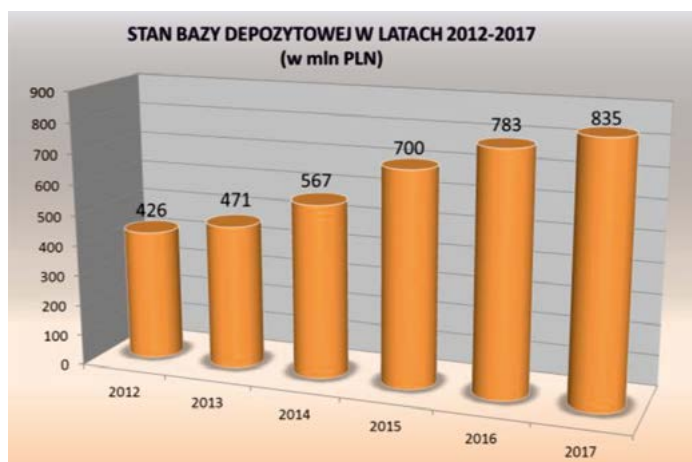
Rok 2017 był dla Nadsańskiego Banku Spółdzielczego kolejnym okresem wzrostu skali działania, rozwoju oferty produktowej oraz zwiększenia ilości obsługiwanych Klientów.

Na przestrzeni 2017 roku suma bilansowa Banku wzrosła o 49 mln zł osiągając na koniec roku poziom 925 mln zł, co w ujęciu procentowym stanowi przyrost o 6%.



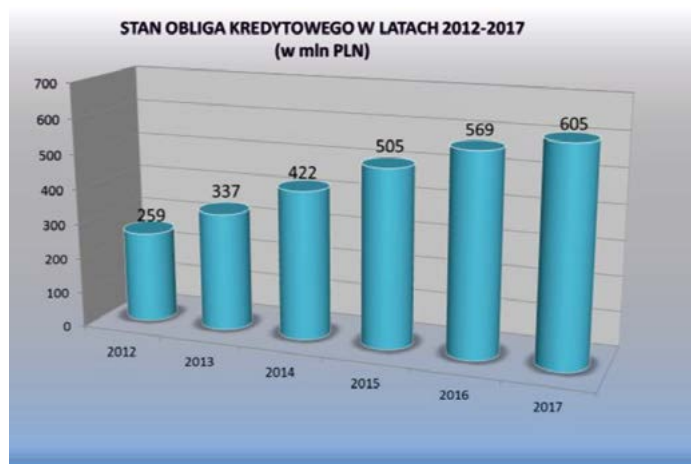
Głównym źródłem wzrostu sumy bilansowej był wzrost bazy depozytowej o 52 mln zł do poziomu 835 mln zł, co oznacza przyrost o 7%. Analiza struktury przyjętych depozytów wykazuje wysoki, bo aż 72% udział depozytów osób prywatnych. Pozostałe 28% stanowią depozyty przedsiębiorstw oraz podmiotów sektora budżetowego.

W ofercie rachunków bieżących i oszczędnościowo-rozliczeniowych Bank oferował szereg pakietów dla różnych grup odbiorców w zależności od branży, specyfiki działalności, wielkości obrotów firmy czy też poziomu wykorzystania nowoczesnych technologii w usługach bankowych.



Na koniec 2017 roku Bank prowadził 43 tys. rachunków bieżących umożliwiających przeprowadzenie rozliczeń pieniężnych w złotówkach oraz w walutach obcych również przez Internet. Podobnie jak w działalności depozytowej,

także w zakresie działalności kredytowej Klienci Banku chętnie korzystali z kredytów obrotowych i inwestycyjnych, które często były zabezpieczane gwarancjami BGK de minimis. Dzięki korzystaniu z tej możliwości wielu



przedsiębiorców uzyskało łatwiejszy dostęp do kredytów i mogło rozwijać swoje firmy.

Na przestrzeni 2017 roku obligo kredytowe Banku wzrosło do poziomu 605 mln zł, co stanowi wzrost o 6%.

Kolejną grupę aktywów, które odnotowały w 2017 roku znaczny wzrost stanowią instrumenty finansowe w postaci dłużnych papierów wartościowych oraz jednostek uczestnictwa w otwartych funduszach inwestycyjnych. Na przestrzeni 2017 roku ich wartość wzrosła o 9% do poziomu 73 mln zł.

Uzyskane przyrosty to skutek wielu czynników decydujących o atrakcyjności oferty Banku, który w ubiegłym roku niejednokrotnie wychodził z ofertą promocyjną depozytów i kredytów, a także nowymi produktami takimi jak: karta debetowa VISA EUR, kredytowa World Mastercard z programem lojalnościowym ZYSKOMANIA, Kredyt na remont, przelew Express Eliksir, usługa BLIK w bankomatach własnych oraz akcjami promocyjnymi, pn. „Kredyt Jubileuszowy”, „Bank z Tradycjami”, „Warto bezgotówkowo z SANBankiem”, „Wygodne Konto dla klientów ZUS”, czy rozstrzygnięcie loterii „Autolokata Jubileuszowa”.

Ponadto w 2017 roku Bank prowadził szereg działań mających na celu utrwalenie w świadomości Klientów wizerunku Banku bezpiecznego, ze szczególnym zaznaczeniem jego 90-letniej historii i obecności na lokalnym rynku.

Jesteśmy krwiobiegiem gospodarki w regionie

Wywiad z Panem **Stanisławem Kłapeć**, Prezesem Nadsańskiego Banku Spółdzielczego.

SANBank obchodził swój jubileusz 90-lecia, łatwo policyć, więc, że swoje początki wywodzi z czasów przedwojennych, kiedy nie było jeszcze miasta Stalowej Woli. Jak kształtowała się historia Banku Spółdzielczego w Stalowej Woli?

Dziewięćdziesięcioletnie dzieje Banku Spółdzielczego stanowią z pewnością ważny element historii gospodarczej Stalowej Woli i regionu. Bank powstał rzeczywiście wtedy, kiedy jeszcze nie było Stalowej Woli. Dokumenty założycielskie, potwierdzają początek jego historii na rok 1927, dokładnie 10



kwietnia. W tym dniu został zarejestrowany Bank Ludowy w Rozwadowie, który w 1973 roku został włączony do Stalowej Woli. W tamtym okresie służył on głównie, jako wsparcie

dla drobnego rzemiosła, jakie wówczas w Rozwadowie funkcjonowało. Zwrotnym momentem w historii Banku był rok 1990, kiedy weszła w życie ustawa o zmianach w organizacji i działalności spółdzielczości, która dawała bankom większą samodzielność w działaniu, a tym samym większą szansę na dynamiczny wzrost. Bank funkcjonował wtedy w niewielkim wydzierżawionym od miasta pomieszczeniu o powierzchni 100 m² w Rozwadowie, z bardzo skromniutkim kapitałem liczącym niecałe 10 tysięcy złotych. W 1992 roku bank zmienił siedzibę, w której do dziś znajduje się Centrala i Oddział



przy ul. Okulickiego w Stalowej Woli. Był to pierwszy krok do prawdziwego rozwoju, bowiem od tego czasu podstawo-

wym celem naszego banku było tworzenie rozbudowanej sieci placówek, pozyskiwanie nowych klientów, powiększanie kapitałów i tworzenie przyjaznych warunków obsługi. Wdrażaliśmy wówczas proces informatyzacji i nowych technologii oraz poszerzaliśmy teren swojego działania przyłączając ościennie banki spółdzielcze w powiecie stalowowolskim, niżańskim i leżajskim. Istotnym wydarzeniem było dla nas otrzymanie w 2010 roku zgody Komisji Nadzoru Finansowego na rozszerzenie działalności na cały kraj oraz zmiana nazwy w 2011r. na Nadsański Bank Spółdzielczy, przyjmując jednocześnie marketingową nazwę SANBank. Pozwoliło to na rozpoczęcie procesu tworzenia uniwersalnej instytucji finansowej o charakterze ogólnopolskim, a zmieniona nazwa wyróżniała markę spośród innych banków spółdzielczych działających w Polsce. W ostatnim ćwierćwieczu nasz Bank z wielokrotną sumę bilansową, fundusze własne pozwalające na bezpieczne i szerokie prowadzenie działalności, a także wspieranie lokalnych inicjatyw społecznych, kulturalnych i sportowych. Dziś zajmujemy 9 miejsce pod względem wielkości sumy bilansowej w skupiającej 356 Banków Grupie Banku Polskiej Spółdzielczości S.A.

Co wyróżnia markę SANBank?

Przez ostatnie 10 lat staliśmy się dużą i silną instytucją finansową, która z powodzeniem konkuruje z innymi bankami. Jako bank jesteśmy też znaczącym uczestnikiem życia gospodarczego w regionie, ponieważ wspieramy przedsiębiorstwa i firmy, które są filarami gospodarki nie tylko na swoim terenie działania, ale także w skali kraju. Potwierdzeniem tego jest chociażby fakt, że przez kilkanaście lat z rządu byliśmy nagradzani tytułem „Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców” wskazując, że jesteśmy naturalnym partnerem małego i średniego przedsiębiorcy. Na całość współpracy z tą grupą klientów składa się przede wszystkim produkt, ale równie sposób i jakość świadczenia usług. Kolejnym ważnym elementem, na jaki stawiamy jest komunikacja z klientem oraz wsłuchanie się w jego potrzeby oraz oczekiwania. Odbywa się to na różnych płaszczyznach, między innymi do tego celu wykorzystujemy rozbudowaną sieć placówek i bezpośredni kontakt z klientami. W ostatnich latach otwieraliśmy nowe placówki oraz modernizowaliśmy już istniejące po to, aby stworzyć dla naszych klientów miejsca o najwyższych standardach i jakości obsługi. Ponadto stale doskonalimy produkty zarówno dla podmiotów gospodarczych jak i osób fizycznych. Poza szeroką gamą standardowych produktów depozytowych i kredytowych w postaci rachunków bieżących, oszczędnościowych i lokat terminowych oferujemy alternatywne formy oszczędzania. Współpracujemy z towarzystwami funduszy inwestycyjnych



Pracownicy Nadsańskiego Banku Spółdzielczego - wrzesień 2016r.

oraz towarzystwami ubezpieczeniowymi. Dla klientów, którzy chętnie korzystają z nowoczesnych technologii proponujemy bankowość elektroniczną i aplikację mobilną. Niejednokrotnie dopasowujemy produkty i usługi do możliwości i indywidualnych potrzeb klienta. Kierujemy się przy tym zasadami dobrych praktyk bankowych, dbamy o jasne zasady i usługi świadczone w oparciu o przejrzyste umowy i regulacje. Do tego dochodzą nowoczesne produkty jak chociażby usługa płatności mobilnych HCE czy naklejka zbliżeniowa zastępująca kartę płatniczą.(...)

Co to właściwie znaczy, że bank jest spółdzielczy? Czym cechuje się bankowość spółdzielcza i jakie wypływają z tego atuty, jakie ograniczenia dla Nadsańskiego Banku Spółdzielczego w Stalowej Woli?

Może warto zacząć od przybliżenia, co to jest Spółdzielnia, bo jej znaczenie różnie się kojarzy czytelnikom. Spółdzielnia to forma prowadzenia działalności przez podmiot gospodarczy. O jej powstaniu czy utworzeniu decyduje grupa osób – członków, którzy wyrazili wolę przystąpienia i wnieśli udziały



pieniężne na tworzenie kapitału funduszu udziałowego. Cechą charakterystyczną dla spółdzielczości jest zasada – „jeden członek jeden głos” na walnym zgromadzeniu bez względu na ilość posiadanych udziałów członkowskich. Działalność spółdzielcza występuje w różnych branżach zapewne znanych na rynku. Bankowość spółdzielcza to forma samoorganizacji, która w swoim modelu biznesowym świadczy usługi finansowe w zakresie potrzeb gospodarczych swoich członków, ale

także na rzecz podmiotów gospodarczych i osób fizycznych. Działalność banków spółdzielczych opiera się na wielu regulacjach prawnych tj. ustawa prawo spółdzielcze, ustawa o funkcjonowaniu banków spółdzielczych i zrzeszających oraz ustawa prawo bankowe. Atutem bankowości spółdzielczej oprócz wspomnianych usług finansowych, udzielania kredytów i pożyczek pieniężnych jest wspieranie potrzeb lokalnej społeczności, w której funkcjonuje. Jest to mówiąc wprost dzielenie się ze społecznością lokalną częścią wypracowanego zysku. W przeciwieństwie do podmiotów kodeksu spółek handlowych, Bank nie jest nastawiony na maksymalizację zysków, ale część z nich przeznaczana na wsparcie środowisk, w których prowadzi działalność tj. krzewienie kultury, rozwój sportu, ważne cele charytatywne, a także działania, które aktywuje lokalną społeczność budując społeczeństwo obywatelskie. Takie oddziaływania społecznościowe budują więź ze środowiskiem, przyczyniając się do tworzenia zaufania i właściwych relacji biznesowych.

Skala działania banków spółdzielczych jest różnorodna i jest uzależniona od wielkości posiadanych kapitałów własnych (funduszy), zdolności organizacyjnych kadry pracowniczej oraz strategii działania. Banki spółdzielcze są samodzielnymi, samofinansującymi podmiotami finansowymi, posiadającymi wyłącznie polski kapitał i zarządzanymi przez Zarząd na własne ryzyko. Jeżeli chodzi o ograniczenia działalności naszego Banku to mogę powiedzieć, że właściwie znaczących ograniczeń nie ma. Bank zgromadził ok 70 mln zł kapitałów własnych, może prowadzić działalność na terenie całego kraju, jest wyposażony w produkty i usługi porównywalne do banków komercyjnych. Atut dodatkowy, ważny dla klienta jest taki, że wszystkie istotne decyzje są podejmowane przez Zarząd na miejscu w Stalowej Woli co znacznie przyspiesza decyzyjność i komunikację z klientami.

Czy jako bank spółdzielczy posiadacie jakąś wyjątkową misję w porównaniu do banków komercyjnych? Jak ona przedkłada się na społeczność lokalną?

Porównując misję banku spółdzielczego z bankiem komercyjnym należy przede wszystkim wymienić wartości jakimi kieruje się bank spółdzielczy. Są to – misje społeczne, bliższe relacje z klientami, ich większa znajomość wynikająca z

wieloletniej współpracy i tradycji pokoleniowej, posiadanie placówek w mniejszych miejscowościach, przeważnie gminy i miasta. Wyjątkowość banku spółdzielczego nad bankiem komercyjnym polega raczej na pewnym „duchu działania” opartym na zaufaniu i poczuciu odpowiedzialności społecznej czyli tzw. lokalnym patriotyzmie gospodarczym. Godnym podkreślenia jest fakt, że lokalny bank zatrudnia pracowników z terenu gmin i miast, w którym funkcjonują jego placówki np. w ostatnich 10-ciu latach zatrudnienie wzrosło o 44 osoby, przeważnie młodych, wykształconych pracowników, którym umożliwiono zdobycie praktycznej wiedzy bankowej i podniesienie swoich kwalifikacji. Oprócz zatrudnienia stworzyliśmy możliwość odbywania staży zawodowych absolwentom, bezrobotnym, którzy ukończyli studia i znajdują w naszym Banku możliwość uzupełnienia wiedzy teoretycznej wiedzą praktyczną. Na przestrzeni ostatnich 10-ciu lat ze staży zawodowego skorzystało 131 absolwentów. Część z tych osób po zakończeniu staży znalazło zatrudnienie w Banku i pracuje do chwili obecnej. Na podkreślenie zasługuje fakt, że z tytułu zatrudniania pracowników samorządy – gminy otrzymują znaczne kwoty z opodatkowania osób fizycznych (PIT) zasilające poszczególne budżety samorządów.(...) Te i inne przykłady są dowodem na partnerskie oddziaływanie w środowisku lokalnym.

SANBank kojarzy się jako instytucja lokalna, bank związany ze Stalowa Wolą i okolicą. W tym kontekście zrozumieliście sukces właśnie na lokalnym rynku, ale wasze placówki w Rzeszowie, Krakowie, Warszawie, Tarnowie także radzą sobie świetnie, jak to wytłumaczyć?

Nadsański Bank Spółdzielczy to bank, który stawia na dynamiczny rozwój. Już od kilku lat nasze działania podążały w kierunku poszerzenia terenu działania, ponieważ mamy ambicje stworzenia rozpoznawalnej marki wszędzie tam, gdzie jest zapotrzebowanie na usługi finansowe. Dlatego najpierw zbudowaliśmy strukturę organizacyjną i kapitały własne a następnie podjęliśmy odważne decyzje o otwarciu oddziału najpierw w Rzeszowie, a następnie Krakowie, Warszawie i Tarnowie. Nasilająca się konkurencja i trudne warunki gospodarcze wymagają od nas kreatywnego działania, poszukiwania nowych rynków, aktywnego pozyskiwania Klientów. Sukces, jaki osiągnęliśmy jest składową wielu czynników, niewątpliwie należy do nich zdolności kadry zarządzającej każdego szczebla, ale także układ organizacyjny i motywacje do osiągania coraz lepszych efektów. Cała tajemnica tkwi w tym, aby w prawidłowy sposób definiować potrzeby klientów, które są częściowo powiązane z regionem. Podstawą jest przyjęcie pewnych założeń, rozpoznanie potrzeb klientów i zbudowanie takiej oferty produktowej, która będzie optymalna dla poszczególnych grup odbiorców. Kraków i Warszawa to duży i liczący się rynek, na którym od podstaw budowaliśmy swoje relacje z klientem. Ta sytuacja oznaczała nowe wyzwania, dziś jest ważnym osiągnięciem. Dzięki nowym placówkom jesteśmy bliżej nowego klienta, wzrasta też zainteresowanie naszymi produktami.

Jako sponsor wspieracie wiele lokalnych inicjatyw społecznych, sportowych, kulturalnych od wielu już lat. Czy z perspektywy czasu można powiedzieć, że to się opłaca, jakiego rodzaju to są zyski? Która z tych inicjatyw wspieranych przez Bank jest Panu najbardziej bliska i uważa Pan, że sponsorowanie jej była najcelniejsza?

Jak już wspomniałem specyfika działalności banku w spółdzielczej instytucji finansowej nie może ograniczać się jedynie do świadczenia usług, osiągania wysokich zysków czy finansowania rozwoju gospodarczego. W misji naszego banku wpisane jest również wspieranie lokalnej społeczności. Od wielu lat aktywnie współpracujemy z różnymi instytucjami pozarządowymi i charytatywnymi w naszym regionie działania. Wspieramy finansowo wiele inicjatyw społecznych w dziedzinie kultury, oświaty, ale i rozwoju sportu. Decydując się na tego rodzaju pomoc wychodzimy raczej z założenia, że powinniśmy inwestować w swoje miasto, w społeczność, w której żyjemy. Wspieranie sportu jest na pewno odpowiedzialnym i trafnym wyborem. Dobrze dobrana dziedzina sponsoringu, która jest spójna z założeniami instytucji, przyczynia się do pozytywnego wpływu na jej wizerunek i wzmocnienia pozycji. Wiele firm zanim zdecyduje się na sponsoring sportowy analizuje w pierwszej kolejności osiągnięcia sportowe sponsorowanego, ale dla nas liczy się potencjał sportowy czy to sportowca czy drużyny. Tak zaczęliśmy chociażby współpracę z KKS Victo-



ria, kiedy udzielaliśmy stypendium Joannie Józwiak. Z tego miejsca zachęcałbym innych do wspierania takich dyscyplin sportu, które nie mogą liczyć na szerokie wsparcie innych instytucji, ale mają potencjał i zdolną młodzież. Taki kierunek my obraliśmy i dziś jest to powód do satysfakcji.

Fragment wywiadu, który ukazał się na łamach numeru 17 tygodnika „Sztafeta”.

SANBank w liczbach

29.04.
1927

DATA POWSTANIA

24

PLACÓWKI

186

PRACOWNICY

697

CZŁONKOWIE

43

ŚREDNI
WIEK PRACOWNIKA

13

ŚREDNI STAŻ PRACY

925 mln

SUMA BILANSOWA

29 000

RACHUNKI

14 000

KARTY

27 400

KLIENCI
DETALICZNI

3 573

KLIENCI
KORPORACYJNI

6 000

BANKOMATY
(Grupy BPS i SGB, BGŻ-BNP Paribas,
Planet Cash)

Dane na koniec 2017 roku

ZP wybrało nową Radę Nadzorczą Banku

7 czerwca 2018 roku odbyło się Zebranie Przedstawicieli Nadsańskiego Banku Spółdzielczego w Stalowej Woli, na którym podsumowano działalność Banku w minionym roku, uchwalono kierunki rozwoju działalności na rok bieżący i dokonano wyboru nowej Rady Nadzorczej na kadencję 2018-2022.

Zebranych gości przywitał przewodniczący Rady Nadzorczej Pan Andrzej Kocój, który otworzył obrady ZP, następnie Prezes Zarządu Banku Pan Stanisław Kłapeć przedstawił sprawozdanie z działalności Nadsańskiego Banku Spółdzielczego za 2017 rok, a Wiceprezes Zarządu Pani Elżbieta Kochan przedstawiła sprawozdanie finansowe za 2017 rok oraz sprawozdanie z badania sprawozdania finansowego.

Przewodniczącą Rady Nadzorczej Pan Andrzej Kocój przed-



stawił sprawozdanie z działalności Rady za 2017 roku oraz podsumował jej 4-letnią kadencję, dziękując wszystkim członkom za rzetelną pracę.

Podczas Zebrania Przedstawicieli podjęto liczne uchwały. Zatwierdzono jednomyślnie roczne sprawozdania Rady Nadzorczej i Zarządu z działalności Banku oraz sprawozdanie finansowe za 2017 rok, udzielono także absolutorium wszystkim Członkom Zarządu, podjęto uchwałę w sprawie podziału nadwyżki bilansowej oraz zysku z lat ubiegłych, jak również uchwalono kierunki rozwoju działania Banku na 2018 rok. Istotnym punktem obrad były wybory nowej Rady Nadzorczej

Banku. Po dokonanej przez Komisję ds. odpowiedniości ocenie kandydatów na Członków Rady, Zebranie Przedstawicieli wybrało 9-osobowy skład Rady Nadzorczej, której przewodniczącym został ponownie Pan Andrzej Kocój.

Obrady Zebrania Przedstawicieli zakończyło wystąpienie Prezesa Zarządu Stanisława Kłapeć, który skierował szczególne podziękowania do Rady Nadzorczej za czteroletnią, owoc-



ną współpracę. W imieniu Zarządu i pracowników złożył gratulacje nowo wybranej Radzie oraz wyraził przekonanie, że jej kadencja będzie służyła dalszemu rozwojowi Banku.



Nowa Rada Nadzorcza w 9 osobowym składzie (od lewej): **Brzozowski Zbigniew, Pielaszek Halina, Jędrzejek Andrzej, Kluk Janusz, Cisek Stanisław, Chodara Krystyna, Plichta Bogdan, Kocój Andrzej, Korzeń Maria.**

Rada Nadzorcza - działania na rzecz zrównoważonego rozwoju Banku

Delegaci na Zebraniu Przedstawicieli Nadsańskiego Banku Spółdzielczego wybrali nowych członków Rady Nadzorczej na kadencję 2018-2020. O roli Rady Nadzorczej i wyzwaniach, jakie stoją przed jej członkami w kolejnym okresie kadencji - mówi Pan **Andrzej Kocój Przewodniczący Rady Nadzorczej** Nadsańskiego Banku Spółdzielczego.

Jako Przewodniczący Rady Nadzorczej, będącej wyrazicielem woli członków Banku, ma Pan do wypełnienia odpowiedzialną misję. Jak Pan ocenia to stanowisko przez pryzmat pełnionej już od kilku kadencji funkcji Przewodniczącego Rady Nadzorczej Nadsańskiego Banku Spółdzielczego?

Rada Nadzorcza swoją funkcję realizuje poprzez podejmowanie różnego rodzaju uchwał, wydawanie opinii, ocen odnoszących się do konkretnych sfer działania Banku. Przewodniczący Rady natomiast ma znaczący wpływ na kulturę i atmosferę pracy. Ustala porządek obrad i zapewnia aktywne uczestnictwo jej członków. Być Przewodniczącym Rady Nadzorczej to z pewnością wielki zaszczyt i wyróżnienie, które oznacza, że udziałowcy Banku okazali mi wielkie zaufanie. Jestem w tej szczęśliwej sytuacji, że współpraca między Radą Nadzorczą, a Zarządem od wielu już lat układa się bardzo dobrze. Na to jednak pracowało i pracuje wielu wspaniałych ludzi, którzy nie szczędzili sił i umiejętności, aby nasz Bank mógł dobrze spełniać swoje zadanie w środowisku lokalnym. Trafne i odważne decyzje całej Rady Nadzorczej podejmowane przez ostatnie 4 lata kadencji przyczyniły się do zrównoważonego rozwoju SANBanku i jego Oddziałów, utrwaliły też dobry wizerunek całego sektora spółdzielczości bankowej. Dlatego po upływie kolejnej kadencji mamy dużo satysfakcji i powodów do zadowolenia. Nie byłoby to jednak możliwe, gdyby nie bardzo dobra współpraca Rady Nadzorczej z Zarządem Banku, na czele z Prezesem Stanisławem Kłapeć. Od wielu lat wspólnie pracujemy nad budową kapitałów własnych, co daje stabilność funkcjonowania Banku oraz większe możliwości finansowe. Przyrost bazy depozytowej i obliża kredytowego świadczy o tym, że Nadsański Bank Spółdzielczy w Stalowej Woli oraz jego Oddziały w Stalowej Woli, Bojanowie, Ulanowie, Nowej Sarzynie, Jeżowie, Rzeszowie, Krakowie, Tarnowie i Warszawie zdobyły duże uznanie i zaufanie Klientów. W dorobku i osiągnięciach Banku dużą rolę odegrała też kadra kierownicza i cała załoga. Pracownicy znają swoich Klientów i bardzo dobrze rozumieją ich potrzeby oraz możliwości.

Co było największym wyzwaniem dla urzędującej przez ostatnią kadencję Rady Nadzorczej?

Okres minionej kadencji to z pewnością czas dynamicznego rozwoju naszego Banku. W tym czasie Rada wypełniała i akceptowała wszelkie przedsięwzięcia Zarządu zmierzające do rozszerzenia działalności Banku, poprzez poprawę poziomu świadczonych usług, nowoczesności i bezpieczeństwa.



W 2017 roku Rada odbyła 10 protokołowanych posiedzeń i podjęła 55 uchwał. Analizowała i oceniała stopień realizacji przyjętych założeń ekonomiczno – finansowych. Członkowie Rady byli informowani o najważniejszych bieżących wydarzeniach, wynikach i decyzjach Zarządu, mających miejsce pomiędzy posiedzeniami. Na wniosek Zarządu dokonano wielu zmian organizacyjnych, co wpłynęło na lepsze funkcjonowanie poszczególnych komórek i osób za nie odpowiedzialnych. Zgodnie z wymogami nadzorczymi, Rada powołała 3 osobowy Komitet Audytu, który jest pomocny przy podejmowaniu stosownych decyzji w obszarach sprawozdawczości finansowej, systemu kontroli wewnętrznej, systemu zarządzania ryzykiem. Te wszystkie działania miały wpływ na poprawę pracy Banku, obsługę w naszych placówkach i zaspokajanie potrzeb najbardziej wymagających Klientów.

Które z działań podjętych przez poprzednią Radę Nadzorczą należy kontynuować, a które przerwać?

Wszystkie działania podjęte przez Zarząd, a zatwierdzone przez Radę Nadzorczą w okresie 4 lat zasługują na kontynuację. Planujemy dalsze unowocześnianie Banku, dbanie o bezpieczeństwo informatyczne, rozszerzanie katalogu usług bankowych i jakości obsługi, a także podejmowanie działań zmierzających do ograniczenia ryzyka bankowego, szczególnie w działalności kredytowej. Natomiast nie planujemy rozwoju nowych Oddziałów i placówek, gdyż istniejące spełniają potrzeby i oczekiwania naszych Klientów.

Jak Rada Nadzorcza ocenia pracę Zarządu w minionym roku?

Rada Nadzorcza, co roku, przed każdym Zebraniem Przedstawicieli dokonuje oceny pracy Zarządu. Zdaniem Rady członkowie Zarządu Banku posiadają należytą wiedzę i doświadczenie w zarządzaniu Bankiem, które wykorzystują w

codziennej pracy. W swoim postępowaniu kierują się interesem Banku oraz dbają o jego wizerunek. Zarząd w sposób właściwy wypełnia swoje obowiązki, gwarantując odpowiedni nadzór nad Bankiem we wszystkich istotnych dziedzinach jego działalności. Na wniosek Rady Nadzorczej, Zebranie Przedstawicieli udzieliło absolutorium wszystkim członkom Zarządu. To ich dobra praca przyczyniła się do osiągnięcia znaczącego sukcesu na wielu płaszczyznach działalności. Uzyskanie dobrych wyników było możliwe między innymi dzięki prawidłowej organizacji systemu zarządzania i kontroli oraz dbałości o wysoki poziom świadczonych usług. Nie było to łatwe, bowiem Bank działa w coraz bardziej konkurencyjnym otoczeniu, w warunkach obowiązywania ostrych wymogów płynnościowych i kapitałowych, a także nowych regulacji.

Z bankowością spółdzielczą jest Pan związany od blisko 30 lat. Czy nadal jest ona ważnym elementem życia gospodarczego?

Z bankowością spółdzielczą jestem związany od 30 lat, od momentu podjęcia działalności gospodarczej w 1988r. To był inny Bank, inna sytuacja gospodarcza i polityczna. Jestem świadkiem wielu zmian jakie zachodziły i cieszę się, że w okre-

sie transformacji gospodarczo – ustrojowej potrafiłmy obronić nasze polskie banki. Stały się one silniejsze i bardziej przyjazne dla Klientów. Zbudowały kapitały i mogą świadczyć usługi dla społeczności lokalnej oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Te kierunki musimy utrzymać, mimo trudniejszej sytuacji finansowej przedsiębiorców oraz sprostowaniu wymogów, które są nakładane na banki przez ustawodawców.

Jaka przyszłość czeka banki spółdzielcze?

Jestem z natury optymistą i wierzę, iż banki spółdzielcze będą funkcjonowały w naszych środowiskach na równi z bankami komercyjnymi. Potrafią obronić swoją tożsamość, ponieważ mają tradycje i mocne korzenie w poszczególnych regionach i wyłącznie polski kapitał. Ponadto poprzez współpracę z lokalnymi społecznościami są wsparciem dla lokalnego rozwoju gospodarczego. Cieszą się zaufaniem i lojalnością Klientów. W swojej codziennej pracy kierują się fundamentalną zasadą spółdzielczości, wspólnoty własnych interesów z interesami swoich członków i Klientów. Są niezbędnymi placówkami podtrzymującymi 154 -letnią tradycję bankowości spółdzielczej w Polsce.

Święto Spółdzielczości Bankowej

Czerwiec to miesiąc, w którym banki spółdzielcze, w ramach Święta Spółdzielczości Bankowej, organizowały liczne atrakcje w całej Polsce. Tegoroczne uroczystości odbywały się pod hasłem „**Z bankiem spółdzielczym – nowoczesnie i bezpiecznie**”.



Nadsański Bank Spółdzielczy święto to obchodził 21 czerwca w siedzibie przy ulicy Okulickiego 56 c w Stalowej Woli. Główny nacisk położono na edukację dotyczącą bezpiecznego obrotu bezgotówkowego, zaproszono zatem lokalne Szkoły.

Zarząd i pracownicy Banku gościli uczniów pobliskiej Szkoły Podstawowej Nr 11 im. Szarych Szeregów, Prezes **Stanisław Kłapeć** przyjął ich w swoim gabinecie. Uczniowie poznali miejsce, w którym rozpatrywane są wnioski oraz podejmowane decyzje finansowe, zapoznali się z pracą Zarządu, a niejako przy okazji zrobili pamiątkowe zdjęcia w fotelu Prezesa.

Następnie udali się do sali konferencyjnej, tam wysłuchali wielu informacji dotyczących działalności Banku i jego histo-



rii, poznali dzieje pieniądza i drogę, jaka doprowadziła go do dzisiejszej postaci oraz dowiedzieli się o korzyściach płynących z płatności bezgotówkowych. W dalszej części wycieczki



po Banku uczniowie poznali budowę, funkcję i zasady korzystania z bankomatu oraz nauczyli się wypłacać pieniądze za pomocą karty płatniczej. Z wielką uwagą oglądali banknoty, słuchali o modernizacji zabezpieczeń i metodach rozpoznawania ich autentyczności. Największe zainteresowanie wzbudziła maszyna do liczenia pieniędzy i tester ultrafioletowy do sprawdzania banknotów. Na zakończenie wizyty uczniowie przyjrzeni się pracy bankowców, a następnie otrzymali pamiątkowe upominki. Była to dla nich ciekawa lekcja bankowości i

okazja do poznania miejsc, które na co dzień nie są dostępne. Święto Spółdzielczości Bankowej było również okazją do wystawienia bankowego namiotu przed siedzibą SANBanku, do którego pracownicy zapraszali przybyłych w tym dniu Klientów i przechodniów, informując ich o wydarzeniu oraz rozdając materiały reklamowe i upominki.

Ponad 40 lat pracy w Banku

Danuta Tomczyk, Główny Księgowy Nadsańskiego Banku Spółdzielczego na zasłużonej emeryturze.

Pani Danusia to jedna z najdłużej pracujących osób w naszym Banku. Swoją pracę rozpoczęła na stanowisku kasjera w 1976 roku. Przez 36 lat przeszła wiele szczebli kariery w dziale finansów i księgowości, aby w 2012 roku objąć stanowisko Głównego Księgowego. Przez 42-letni okres zatrudnienia Zarząd Banku doceniając jej pracę, sumienność i pracowitość wielokrotnie przyznawał jej wyróżnienia. Jej praca została również zauważona przez środowisko bankowe, które uhonorowało ją Odznaką „Za zasługi dla bankowości Rzeczypospolitej Polskiej” nadaną przez prezesa Narodowego Banku Polskiego, Złotą Odznakę Krajowego Związku Banków Spółdzielczych „Za zasługi dla spółdzielczości bankowej” im. F. Stefczyka oraz Złotą Odznakę Banku Polskiej Spółdzielczości „Za zasługi dla Polskiej Bankowości Spółdzielczej”.



SANBank nagrodzony za najwyższą jakość usług

Najwyższa Jakość QI jest największym konkursem jakościowym w Polsce, skupiającym przedstawicieli firm i instytucji, działających na terytorium kraju wokół idei zarządzania jakością.



Jego celem jest promowanie skutecznych metod zarządzania jakością oraz wskazanie tych firm i instytucji, które reprezentują najwyższe standardy, gwarantujące klientom utrzymanie produktów lub usług na najwyższym poziomie.

17 listopada 2017 roku podczas Gali podsumowująca XI edycję Programu Najwyższa Jakość QI 2017 kapituła konkursu przyznała SANBankowi tytuł laureata oraz Srebrne Godło Najwyższej Jakości Quality International 2017 w kategorii QI SERVICES - usługi finansowe najwyższej jakości.

Najważniejsze zmiany w ofercie Banku

Rok 2018 jest dla Banków okresem wielu zmian w przepisach dotyczących obsługi Klientów indywidualnych i Przedsiębiorców. Największe zmiany w zakresie usług dla osób prywatnych związane są z Ustawą o usługach płatniczych, które zostały wprowadzone w wyniku implementacji do polskiego porządku prawnego dyrektywy o rachunkach podstawowych (tzw. dyrektywy PAD).

Podstawowe konto za darmo

Nowelizacja Ustawy o usługach płatniczych zapewnia konsumentom dostęp do podstawowego rachunku płatniczego, dlatego wraz z jej wejściem w życie, czyli od sierpnia br. w ofercie Nadszańkiego Banku Spółdzielczego dostępne będzie darmowe konto. Rachunek ten przeznaczony jest dla Klientów, dla których żaden Bank (również instytucja kredytowa oraz SKOK) nie prowadzi innego rachunku płatniczego w walucie polskiej umożliwiającego wykonywanie podstawowych transakcji, takich jak wpłaty środków pieniężnych, wypłaty gotówki z rachunku, przelewy, stałe zlecenia, polecenia zapłaty, transakcje kartowe. Bardzo istotną cechą tego rachunku jest bezpłatny dostęp do krajowych transakcji płatniczych, czyli wpłaty, transferu lub wypłaty środków pieniężnych. Limit ilości usług, od których Bank nie będzie pobierał opłat określa wcześniej wspomniana ustawa. Podstawowy rachunek płatniczy gwarantuje Klientom w okresie miesięcznym 5 darmowych przelewów, 5 darmowych zleceń stałych, 5 darmowych

usług świadczonych przez Bank, zawartych w wykazie usług reprezentatywnych określonym w Rozporządzeniu Ministra Rozwoju i Finansów wraz ze związanymi z nimi stawkami opłat.

Pigułka informacyjna dla posiadaczy rachunków

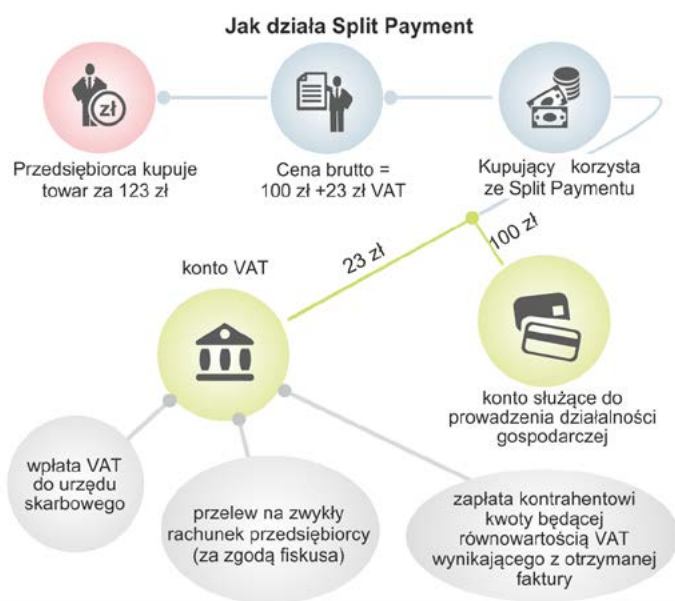
Zmiany czekają również obecnych posiadaczy rachunków. Co najmniej raz w roku kalendarzowym otrzymają oni zestawienie opłat za usługi powiązane z rachunkiem bankowym, informację o stopie oprocentowania kredytu w rachunku, całkowitej kwocie odsetek pobranych z tego tytułu, a także informację o stopie oprocentowania środków pieniężnych oraz całkowitej kwocie odsetek należnych za dany okres.



Dorota Lewandowska - Kierownik Zespołu Produktów i Zarządzania Sprzedażą

Podzielona płatność i przelewy z konta VAT dla podmiotów gospodarczych

Kolejna duża zmiana w ofercie Banku związana jest z Ustawą o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych ustaw, która wprowadziła **Mechanizm Podzielonych Płatności (ang. Split Payment)**. Przepisy ustawy nałożyły na wszystkie Banki od 1 lipca br. obowiązek założenia każdemu przedsiębiorcy tzw. rachunku VAT. Rachunek VAT prowadzony jest w powiązaniu z rachunkiem rozliczeniowym i służy do gromadzenia oraz przeprowadzania rozliczeń środków pieniężnych pochodzących z tytułu podatku od towarów i usług. Należy podkreślić, że otwarcie i prowadzenie rachunku VAT nie wymaga zawarcia odrębnej umowy z Bankiem. Bank nie może pobierać od rachunku VAT opłat i prowizji, ale nie może również wydawać do niego instrumentów płatniczych. Stosowanie płatności z wykorzystaniem mechanizmu podzielonej płatności jest dobrowolne. Dlatego Klienci mają dwie opcje wykonania przelewu płacąc za fakturę - dotychczasowy sposób np. przelew Elixir lub Split Payment. Przelewy w ramach mechanizmu podzielonej płatności muszą zawierać



wpłat we wpłatomatach obcych na terenie Polski oraz 5 darmowych wpłat w Bankomatach obcych na terenie Polski.

Przed założeniem rachunku każdy potencjalny Klient otrzyma dokument dotyczący opłat

Nowe przepisy stanowią ponadto, że przed zawarciem umowy o prowadzenie rachunku płatniczego konsument otrzyma tzw. **Dokument dotyczący opłat z tytułu usług związanych z rachunkiem płatniczym** w celu umożliwienia porównania ofert z różnych banków. Dokument ten będzie zawierał wykaz

numer faktury, w związku z którą dokonywana jest płatność, numeru NIP kontrahenta, kwotę brutto faktury oraz kwotę VAT. Niestety utrudnieniem dla Klientów jest brak możliwości dokonania płatności jednym przelewem za kilka faktur. Kolejny problem pojawia się w sytuacjach, kiedy wystawca faktury VAT wpisuje w fakturze rachunek, do którego nie jest przypisany rachunek VAT. Przykładem jest wskazywanie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego (ROR) lub

rachunku pomocniczego, z którym nie powiązano rachunku VAT. W takich sytuacjach Bank zwraca środki pieniężne do zleceniodawcy. Rachunek VAT jest rachunkiem szczególnym, dla którego katalog możliwych do przeprowadzenia transakcji uznań i obciążeń określa prawo bankowe. Ponadto środki pieniężne zgromadzone na rachunku VAT są wolne od zajęć sądowych i administracyjnych dotyczących egzekucji innych należności niż podatek od towarów i usług.

Atrakcyjne inwestowanie w jednostki funduszy

Rozmowa z **Sebastianem Ziółkowskim**, Dyrektorem Regionalnym ds. Bankowości Spółdzielczej w Union Investment TFI S.A.

Współpraca Nadsańskiego Banku Spółdzielczego i Union Investment TFI sięga 2003 roku. Jak podsumuje Pan nasze wspólne działania w ubiegłym roku i poprzednich latach?

Rok 2017 okazał się pod wieloma względami bardzo dobry dla naszej firmy. Osiągnęliśmy satysfakcjonujące wyniki we wszystkich kategoriach aktywów, zarówno jeśli chodzi o fundusze rynku pieniężnego, obligacyjne, mieszane jak również akcyjne. Spośród najbardziej bezpiecznych instrumentów na uwagę zasługuje fundusz SGB Gotówkowy. Produkt ten przyniósł ponadprzeciętny rezultat na poziomie 3,59%. Inny instrument dedykowany Klientom banków spółdzielczych, bazujący na obligacjach korporacyjnych, krótkoterminowych o najniższej zmienności – UniLokata, która osiągnęła zysk na poziomie 2,41 % jest równie często wybieranym produktem w naszej ofercie. Tak dobre i stabilne wyniki, a także wysoka jakość zarządzania naszymi produktami, zostały docenione przez niezależnych ekspertów z firmy Analizy Online. Tworzony wspólnie z bankowością spółdzielczą fundusz SGB Gotówkowy otrzymał w tym roku nagrodę Alfa 2017, będącą swego rodzaju Oskarem w branży inwestycyjnej. Stanowi to dla nas wielki zaszczyt, a także motywację do osiągania coraz lepszych wyników. Podczas świętowania nie zapominamy o dużej zasłudze banków spółdzielczych, z którymi współtworzyliśmy ten produkt. Dzięki takim Bankom jak Nadsański Bank Spółdzielczy, który oferuje nasze fundusze



Sebastian Ziółkowski - Dyrektor Regionalny ds. bankowości Spółdzielczej w Union Investment TFI S.A.

indywidualnych, którzy coraz częściej wybierają fundusze inwestycyjne jako formę regularnego oszczędzania.

Skąd bierze się tak dynamiczny wzrost zainteresowania produktami inwestycyjnymi ze strony Klientów banków spółdzielczych, którzy z reguły mają konserwatywne podejście do oszczędzania wolać stare, sprawdzone rozwiązania?

Czynnikiem decydującym jest wzrost atrakcyjności inwestowania w jednostki funduszy w porównaniu z tradycyjnymi produktami, takimi jak depozyty terminowe. W takiej sytuacji bardziej atrakcyjne, wydają się fundusze pieniężne. Potencjał ich wyników może być wyższy, przy zachowaniu bardzo dużego poziomu bezpieczeństwa oraz płynności środków. W takich warunkach nawet najbardziej konserwatywny Klient jest w stanie zaangażować choć część swych oszczędności w inwestycję tego rodzaju.

Sektor bankowy stanowi jeden z ważniejszych kanałów dystrybucji produktów emerytalnych dla osób indywidualnych. Jak wygląda Państwa współpraca



swoim klientom, nieprzerwanie od 2003 roku, nasza firma się rozwija. Dostosowujemy naszą ofertę do potrzeb Klientów

z Nadsańskim Bankiem Spółdzielczym w tej dziedzinie?

Rosnąca świadomość Polaków odnośnie ograniczonych możliwości powszechnego systemu emerytalnego sprawia, że od dłuższego już czasu obserwujemy wzmożone zainteresowanie produktami emerytalnymi w III filarze, takimi jak indywidualne konta emerytalne (IKE) czy indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego (IKZE). Szczególną popularnością cieszy się IKZE, które nie tylko pozwala na zgromadzenie odpowiedniego kapitału na starość, ale stanowi też pewnego rodzaju optymalizację podatkową. Całość wpłat dokonanych w ramach maksymalnych limitów w danym roku kalendarzowym odliczana jest od podstawy opodatkowania przy okazji najbliższego rozliczenia rocznego. Przykładowo, jeżeli środki zostaną przekazane na IKZE pod koniec grudnia to ulga może zostać wykorzystana już przy odliczeniu w kwietniu następnego roku. Wartość ulgi podatkowej zależy od stawki podatkowej obowiązującej na przestrzeni minionego okresu rozliczeniowego i w 2018 roku może osiągnąć kwotę nawet 1 706,11 złotych. Zainteresowanie tymi produktami wśród klientów Nadsańskiego Banku Spółdzielczego jest bardzo duże i cały czas wykazuje tendencję rosnącą. Czemu tak się dzieje? Po pierwsze z usług banków spółdzielczych bardzo często korzystają grupy

zawodowe, które w przyszłości nie będą mogły liczyć na wysokie świadczenia z powszechnego systemu zabezpieczenia społecznego jak np. mikroprzedsiębiorcy. Równocześnie w ramach współpracy z Nadsańskim Bankiem Spółdzielczym kładziemy olbrzymi nacisk na szkolenie pracowników, aby byli w stanie uświadamiać swoich Klientów, iż obecny system emerytalny nie będzie w stanie wypłacić godziwych emerytur w przyszłości.

Tytułem podsumowania, jak udało się Państwu uzyskać tak znaczącą pozycję na rynku bankowości spółdzielczej? Dobrze dobrana oferta produktowa to chyba nie cały sekret tego niewątpliwego sukcesu...

Współpracujemy z bankowością spółdzielczą od wielu lat. Z Nadsańskim Bankiem Spółdzielczym mamy przyjemność współpracować od 15 lat. Przez cały ten okres staraliśmy się wykorzystywać swoje kompetencje, współpracując z lokalnymi instytucjami finansowymi na zasadach partnerskich i wsłuchując się w potrzeby spółdzielców. Dzięki wieloletniemu współdziałaniu doskonale zdajemy sobie sprawę, jakie wyzwania stają przed tym segmentem rynku finansowego i jeżeli tylko potrafimy im w jakiś sposób sprostać - zawsze staramy się to robić z największą starannością.



Zadbaj o swoją emeryturę

Martwisz się o swoją emeryturę?

Proponujemy Ci indywidualne konto emerytalne (IKE) i indywidualne konto zabezpieczenia emerytalnego (IKZE).

Płacisz mniejsze podatki

Wpłaty z IKE i IKZE są zwolnione z podatku od zysków kapitałowych. Dodatkowo pieniądze, które wpłacasz na IKZE, możesz odliczyć od podstawy swojego opodatkowania. W ten sposób odprowadzasz mniejszy podatek dochodowy.

IKE i IKZE

To produkty finansowe, które pozwolą Ci skutecznie oszczędzać na dodatkową emeryturę.

 Union
Investment

Kredyt hipoteczny. Jak krok po kroku przygotować się do kredytu hipotecznego?

Rozmowa z **Iwoną Polak**, Kierownikiem Działu Sprzedaży Detalicznej Oddziału Stalowa Wola Nadsańskiego Banku Spółdzielczego.

Decyzji o zakupie mieszkania lub budowie domu często towarzyszy potrzeba skorzystania ze wsparcia finansowego w postaci kredytu mieszkaniowego. Na co powinny zwrócić uwagę osoby decydujące się na współfinansowanie potrzeb mieszkalnych z kredytu mieszkaniowego?



Iwona Polak - Kierownik Działu Sprzedaży Detalicznej

Myszę, że w pierwszej kolejności powinny za-inwestować w wiedzę o produktach dostępnych na rynku. Z obserwacji Klientów, których obsługuję zauważyłam, że są oni bardzo dobrze przygotowani i świadomi tego, z jakim produktem mają do czynienia. Zdarzają się jednak sytuacje, że Klient nie potrafi odróżnić kredytu gotówkowego od hipotecznego, nie wie też, co jest istotne i na co należy zwrócić uwagę przy porównaniu ofert.

Dlatego uważam, że Klient powinien mieć świadomość tego, z czym wiąże się zaciągnięcie kredytu mieszkaniowego i na co przede wszystkim zwrócić uwagę przy jego wyborze. Dzięki świadomemu wyborowi Klient będzie mógł wybrać ofertę odpowiednią do jego potrzeb i preferencji.

Czy pracownicy w Banku pełnią funkcję edukacyjną w takich przypadkach?

Zdecydowanie tak. Każdy pracownik, współpracujący z Klientem w zakresie oferty produktów hipotecznych, na każdym etapie rozmów wspiera go swoją wiedzą i doświadczeniem. Nie ma przed nim nic do ukrycia, potrafi przedstawić ofertę produktową i porównać ją do konkurencji. Objasnia od początku do końca poszczególne etapy procesu kredytowego oraz rzetelnie informuje o kosztach związanych z jego zaciągnięciem. Rolą pracownika jest, aby przedstawić to wszystko Klientowi w sposób transparentny i jednoznaczny, ponieważ dobro Klienta jest najistotniejszym elementem procesu kredytowego.

Na co jeszcze Klient powinien zwrócić uwagę?

Powinien zweryfikować swoją historię w Biurze Informacji Kredytowej (BIK). Może to zrobić niezależnie od tego, czy

ma wybraną nieruchomość, czy dopiero rozpoczyna swoje poszukiwania. Dzięki temu będzie miał poczucie komfortu w momencie wnioskowania o kredyt hipoteczny. Jeśli ktoś nigdy nie zaciągał kredytu hipotecznego, lub dotychczas nie wspierał się finansowaniem pochodzącym z kredytu, jest w stanie dość dokładnie określić, jaka będzie jego historia kredytowa w BIK. Natomiast każdy, kto kiedykolwiek posiadał kredyt, kartę kredytową lub kupował cokolwiek w systemie ratalnym warto, aby sprawdził, w jaki sposób Bank będzie widział obsługę tego kredytu. Pozwoli to odpowiednio wcześniej podjąć kroki zaradcze. Można śmiało powiedzieć, że zdolność oraz wiarygodność kredytowa, to jedyne parametry w procesie udzielania kredytu, na które mamy realny wpływ.

Czy decydując się na kredyt hipoteczny musimy mieć już konkretną nieruchomość na oku?

Aby określić dokładne parametry kredytu należy wiedzieć, co chcemy kupić, a co za tym idzie, jaką cenę będziemy musieli zapłacić za wymarzoną nieruchomość i czy czasem nie wymaga ona dodatkowych nakładów na jej ulepszenie (np. remont, wykończenie, rozbudowa, etc.). Znając już cenę nieruchomości i wysokość ewentualnych nakładów, niezbędnych do dostosowania jej do naszych optymalnych potrzeb mieszkaniowych możemy przejść do kolejnego etapu, jakim jest oszacowanie własnych źródeł finansowania. Innymi słowy możemy określić wysokość posiadanego wkładu pieniężnego, jaki zostanie wniesiony przez nas podczas nabywania przedmiotowej nieruchomości. Tym samym finansowanie kredytem będzie stanowiło dopełnienie środków własnych, co



umożliwi uzyskanie niezbędnej do sfinalizowania planowanej inwestycji kwoty środków pieniężnych. Należy mieć na uwadze dwójaki charakter inwestycji. Pierwszy to inwestycja, która polega jedynie na zakupie nieruchomości, która nie będzie wymagała dodatkowych nakładów pieniężnych (ma to miej-

Marzysz o własnym mieszkaniu lub domu?

Skorzystaj z Promocji „Wygodny Dom”

- niskie oprocentowanie,
- obniżona prowizja,
- okres kredytowania nawet do 25 lat,
- karencja w spłacie do 24 miesięcy,
- atrakcyjny pakiet ubezpieczeń, obejmujący ochronę życia oraz nieruchomości.

RRSO
6%

Promocja trwa do **31.08.2018r.**

Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania (RRSO) dla reprezentatywnego przykładu Promocji kredytu mieszkaniowego „Wygodny Dom” z ubezpieczeniem, zabezpieczonego hipoteką wynosi 6,00% przy następujących założeniach: całkowita kwota kredytu 100 000 zł, kredyt zaciągnięty na okres 20 lat, wniesiony wkład własny 20%, oprocentowanie zmienne 3,61% wyliczone, jako suma aktualnej stopy WIBOR 3M wg stanu na 27.04.2018r. i marży Banku w wysokości 1,90%, równa rata kapitałowo-odsetkowa w wysokości 585,81 zł. Całkowity koszt kredytu 57 833,10 zł, w tym: opłata za kontrolę nieruchomości 100 zł, wpis do hipoteki z podatkiem 19 zł, ubezpieczenie nieruchomości od ognia i innych zdarzeń losowych za cały okres kredytowy wg oferty dostępnej w Banku wynosi 1500 zł, ubezpieczenie na życie za cały okres kredytowy wg oferty dostępnej w Banku wynosi 15 120 zł (płatne jednorazowo), prowizja za udzielenie kredytu wynosi 500 zł, odsetki 40 594,10 zł. Całkowita kwota do zapłaty 157 833,10 zł. Kalkulacja została dokonana na dzień 27.04.2018r. na reprezentatywnym przykładzie.

sce zazwyczaj na mieszkaniowym rynku wtórnym), a drugi to inwestycja polegająca nie tylko na zakupie nieruchomości, ale również na jej późniejszym dostosowaniu do naszych potrzeb mieszkalnych, co z kolei pociąga za sobą dodatkowe koszty. Jeżeli chcemy kupić nieruchomość w postaci gotowego domu lub mieszkania z rynku wtórnego jej wartość będzie określona dokładnie w umowie sprzedaży. W przypadku, gdy chcemy wybudować własny dom od podstaw to ustalenie jej wartości będzie uzależnione od wartości działki, na której zostanie wzniesiony oraz od nakładów przewidzianych, m.in. na nabycie projektu, jak również od nakładów przewidzianych na budowę określonych w kosztorysie budowlanym, który powinien również uwzględniać koszt materiałów niezbędnych do uzyskania oczekiwanego efektu mieszkalnego. Decydując się na zakup nieruchomości od dewelopera kwestia ceny jest bardziej przewidywalna, gdyż zazwyczaj jest z góry określona w cenniku. Wówczas pozostaje oszacować jedynie koszty ewentualnego wykończenia i/lub wyposażenia lokalu mieszkalnego.

A jeśli dopiero zastanawiamy się nad mieszkaniem nie wiedząc jeszcze, w jakiej dzielnicy i jaki metraż dokładnie nas interesuje?

Wówczas powinniśmy przynajmniej zorientować się, czy to będzie nieruchomość warta 300 tys. złotych czy może 500 tys. a to zapewne skorelowane będzie z naszymi możliwościami finansowymi w tym momencie. Na pewno jesteśmy w stanie od razu to oszacować.

Załóżmy, że znaleźliśmy już konkretne mieszkanie. Idziemy do dewelopera, widzimy, że cena mieszkania wynosi 300 tys. Czy to jest ta wartość nieruchomości?

Jeżeli jest to mieszkanie, które deweloper sprzedaje w stanie deweloperskim, czyli nieruchomość z podjętymi wszystkimi

przewidywanymi projektem mediami, ale nieuwzględniając wykończenia oraz odpowiedniego wyposażenia, to wówczas jej wartość określa cena, jaką wynegocjujemy z deweloperem, który je sprzedaje. Wówczas mówimy o wartości nieruchomości w stanie deweloperskim. Ale jak wiadomo, na samym zakupie mieszkania od dewelopera koszty się nie kończą. Nakłady zaplanowane na wykończenie nieruchomości, tj. doprowadzenie jej do stanu w pełni użytkowego, bezpośrednio wpływają na jej ostateczną, docelową wartość. Oznacza to, że proces wykończenia wpływa na zwiększenie jej wartości proporcjonalnie do zainwestowanych w ramach tego przedsięwzięcia środków finansowych. Dlatego też należy przewidzieć w budżecie środki niezbędne na wykończenie takiego lokalu mieszkalnego, lub w przypadku, kiedy jest to utrudnione, rozważyć sfinansowanie ich z kredytu. Podczas procesu rozpatrywania wniosku kredytowego w większości przypadków Bank niezależnie zweryfikuje wartość nabywanej przez Klienta nieruchomości.

A jak to wygląda w przypadku rynku wtórnego?

Przy rynku wtórnym sytuacja rysuje się podobnie. Można kupić za określoną cenę mieszkanie, które nie będzie wymagało remontu i wtedy dokonać oszacowania jej wartości na dzień sporządzenia wyceny na podstawie operatu szacunkowego, który sporządzi dla nas rzeczoznawca majątkowy, czyli osoba posiadająca odpowiednie uprawnienia zawodowe w zakresie szacowania nieruchomości. Ale równie dobrze można zdecydować się na zakup nieruchomości, którą zdecydujemy się wyremontować. Wówczas niezbędny będzie dodatkowo kosztorys przewidujący określone nakłady, jakie planujemy ponieść w związku z przewidzianym remontem.

Co Bank uwzględni, jako nasz wkład własny?

Wkład własny to gotówka, którą musimy wnieść z własnych

środków, by zrealizować planowaną inwestycję, którą jak pamiętamy może być sam zakup nieruchomości lub zakup nieruchomości wraz z wykończeniem lub remontem. Minimalny własny wkład pieniężny to 10%, chociaż żeby mieć pełną pulę banków do dyspozycji, wkład powinien wynosić, co najmniej 20%.

Jeśli nieruchomość kosztuje 380 tys. zł a my mamy 80 tys. zł. czyli 20% jako wkład własny to wystarczy, że pożyczymy 300 tys. zł?

Tak naprawdę nie, bo zazwyczaj pieniędzy trzeba mieć więcej. Takie myślenie to jeden z częstych błędów, jakie popełniają Klienci, którzy skupiają się na wkładzie własnym wymaganym przez Bank. Zapominają lub nie wiedzą, że oprócz tych 80 tys. zł, które w tym przypadku stanowią ich wkład własny, dochodzi szereg innych kosztów, m.in. koszty bankowe, czyli prowizja za udzielenie kredytu dla Banku, koszty ubezpieczeń, koszty wyceny, również koszty związane z notarialnym ustanowieniem prawa własności, oraz koszty zabezpieczenia hipotecznego. Należy również pamiętać o uiszczeniu podatku od czynności cywilno-prawnych do Urzędu Skarbowego.



Ponadto w przypadku korzystania z usług pośrednika rynku mieszkaniowego również i ten koszt powinniśmy wliczyć do całkowitej puli kosztów.

Skoro wiemy, ile już tego kredytu potrzebujemy, to, jaki jest kolejny krok?

Powinniśmy sprawdzić naszą zdolność kredytową, czyli określić czy będziemy w stanie obsługiwać nasz kredyt, czyli spłacać raty kredytowe. Przy zdolności kredytowej trzeba pamiętać o tym, że każdy Bank inaczej podchodzi do ryzyka kredytowego, różnie podchodzi do szacowania kosztów utrzymania gospodarstwa domowego. To w większości przypadków decyduje o rozbieżnościach. Warto też taką zdolność kredytową obliczyć sobie z pewnym wyprzedzeniem, sprawdzić jaka jest nasza zdolność do obsługi zobowiązania kredytowego, bo może okazać się niewystarczająca. Wtedy należy dać sobie trochę czasu na to, by zwiększyć nasze zarobki, lub spłacić inne zobowiązania, np. kredytowe, jeśli takowe występują.

Jak już mamy wiedzę, sprawdziliśmy BIK, określiliśmy parametry kredytu, wiemy ile mamy wkładu własnego i ile kredytu, to idziemy do Banku, który liczy nam zdolność

kredytowa i co dalej?

Wybieramy najlepszą, dostępną dla nas ofertę, czyli taką, która spełni nasze oczekiwania cenowe nie tylko w początkowym, ale w całym okresie kredytowania, przy okazji odpowiadającą naszym preferencjom, co do klauzul zawartych w umowie kredytowania. Każdy Klient ma inne oczekiwania wobec oferty. Dla jednego najtańsza opcja to taka, która przewiduje wyższą marżę i wyższe koszty w całym procesie kredytowania, ale nie zawiera w sobie prowizji za udzielenie kredytu oraz opłat za wcześniejszą spłatę kredytu. Innemu z kolei zależy na tym, żeby mieć ubezpieczenie na życie, gdyż chce zabezpieczyć swoją najbliższą rodzinę na wypadek nieprzewidzianych zdarzeń losowych. Komuś innemu zależy na tym, aby skorzystać z oferty Banku, w którym ma wpływy z wynagrodzenia i nie chce – bo jest to dla niego zbyt kłopotliwe – przenosić się do innego Banku, gdyż najzwyczajniej przyzwyczał się do swojego, obecnego Banku. Jeszcze inny może być uprzedzony do jakiegoś konkretnego Banku i bez względu na korzyści płynące z oferowanej w nim propozycji kredytowej, nie zdecyduje się z niej skorzystać.

Ile wynoszą poszczególne koszty związane z kredytem hipotecznym?

Koszty kredytowe zależą w szczególności od wysokości zaciąganego zobowiązania i składają się na nie przede wszystkim odsetki. Należy wziąć pod uwagę wysokość prowizji, jaką będziemy musieli zapłacić za udzielenie kredytu, opłatę za wycenę nieruchomości, ubezpieczenie pomostowe. Okres, kiedy kredytobiorca stał się właścicielem nabytej nieruchomości, czyli dokonał zapłaty pełnej ceny za nieruchomość częściowo ze środków własnych, częściowo ze środków kredytowych i zapewne korzysta już ze swojej nieruchomości, wiąże się dla Banku z dużym ryzykiem spowodowanym przez czasowy brak zabezpieczenia w postaci wpisu hipoteki w księdze wieczystej nabywanej nieruchomości. Koszt tego podwyższonego ryzyka dla Banku przenoszony jest na kredytobiorcę w postaci ustanowienia właśnie ubezpieczenia pomostowego, które zazwyczaj polega na podwyższeniu marży kredytu do czasu wpisu hipoteki na rzecz Banku do księgi wieczystej nabywanej nieruchomości. Kolejne koszty związane są z ubezpieczeniem nieruchomości, ubezpieczeniem na życie, ubezpieczeniem od utraty pracy, ewentualnym ubezpieczeniem niskiego wkładu. Mogą dojść jeszcze dodatkowe koszty wynikające z preferencyjnego podejścia cenowego, które wiążą się z dodatkowymi opłatami w okresie kredytowania. Mogą to być koszty związane z korzystaniem z karty kredytowej lub rachunku bankowego oczywiście, jeśli z takiej oferty skorzystamy.

Później ubezpieczenie nieruchomości?

Tak, ubezpieczenie nieruchomości i tu warto zabezpieczyć się dobrze, bo nieodpowiedzialnie byłoby stracić dom w pożarze, a potem jeszcze spłacać kredyt na dom czy mieszkanie, które uległo zniszczeniu lub zostało doszczętnie zburzone. Podobnie jest z ubezpieczeniem na życie. W sytuacji, kiedy zabraknie drugiej osoby, to zabraknie też jej dochodów, więc warto ubezpieczyć się w taki sposób, żeby nasz partner w razie naszej

śmierci był w stanie obsługiwać kredyt. Natomiast jest jeszcze ubezpieczenie niskiego wkładu, które występuje w momencie, gdy nie dysponujemy własnymi środkami finansowymi w wymaganej, minimalnej wysokości, odpowiadającej 20% z kwoty zakupu nieruchomości lub planowanej inwestycji. Wtedy takie ubezpieczenie płacimy do momentu, kiedy osiągniemy swój udział poprzez spłatę rat kredytowych do łącznej wysokości 20%.

Jakie dokumenty należy złożyć do wniosku o kredyt hipoteczny?

Najistotniejszymi dokumentami są dokumentacja dochodowa i dokumentacja dotycząca nieruchomości. Jeżeli chodzi o dokumentację dochodową, to są dokumenty typu druk zaświadczeń o zarobkach w przypadku umowy o pracę bądź, jeżeli ktoś uzyskuje dochody z tytułu działalności gospodarczej, to są PIT-y. Oczywiście wymagane są stosowne wnioski i załączniki dla konkretnych banków. Jeżeli chodzi o dokumentację nieruchomościową, to zalicza się do niej umowa przedwstępna kupna-sprzedaży lub umowa deweloperska, ewentualnie zaświadczenia w zależności od rodzaju nieruchomości. Procedura kredytowa powinna trwać maksymalnie 21 dni roboczych.

I co później? Podpisujemy umowę?

Tak. Ostatnim element układanki, jest podpisanie umowy kredytowej i uruchamianie kredytu. Tutaj często też trzeba spełnić różnego rodzaju warunki związane z jego uruchomieniem – tzn. Bank może uzależnić uruchomienie kredytu od ich spełnienia. W każdej decyzji kredytowej, a co za tym idzie w każdej umowie kredytowej są określone warunki, które dokładnie precyzują, co należy zrobić, żeby kredyt został uruchomiony. Jeśli kupujemy mieszkanie u dewelopera, kredyt będzie uruchamiany transzami, w miarę postępów budowy. Jeżeli z kolei uruchamiamy kredyt, nabywając mieszkanie na rynku wtórnym to Bank może w sytuacji, kiedy to mieszkanie

nie było obciążone innym kredytem wypłacić jednorazowo całą kwotę wynikającą z umowy bezpośrednio na rachunek bankowy właściciela tej nieruchomości. W momencie nabywania mieszkania obciążonego hipoteką na rzecz innego Banku, to wówczas środki przewidziane na zapłatę za nieruchomość zostaną podzielone i część pójdzie do Banku, który kredytuje nabywaną nieruchomość, a druga część – bezpośrednio do właściciela tej nieruchomości. Jest to podyktowane kwestią związaną z bezpieczeństwem transakcji.

A w przypadku budowy domu?

W tym wypadku środki są wypłacane na nasze konto, ale musimy rozliczać się z przeprowadzonej inwestycji. Może nie tyle fakturami, co postępowaniem prac zgodnie z kosztorysem, który musieliśmy przedstawić w początkowym etapie inwestycji.

Jaka jest obecnie najlepsza oferta kredytu hipotecznego w SANBanku?

W chwili obecnej w ofercie Nadszańskie Banku Spółdzielczego znajduje się wyjątkowo korzystna cenowo promocja kredytu mieszkaniowego pod nazwą „Wygodny Dom”, która przewiduje marżę kredytową na poziomie 1,90%, przy minimalnym udziale środków własnych na poziomie 20% oprocentowanie wyniesie tylko 3,61% oraz prowizję za udzielenie kredytu wynoszącą jedynie 0,5% kwoty kredytu. Do tego dołączona jest atrakcyjna oferta ubezpieczenia nieruchomości i ubezpieczenia na życie. Warto skorzystać z tej promocji, bo będzie ona w ofercie Nadszańskie Banku Spółdzielczego jedynie do 31 sierpnia 2018 r.

Czy jest jeszcze jakaś rada, którą mogłabyś udzielić w kontekście kredytu hipotecznego?

Myślę, że temat został szeroko omówiony. Wszystkie zainteresowane osoby zapraszam do zapoznania się z naszą ofertą oraz do kontaktu z pracownikami naszego Banku.

ŻYCIE KOMFORT




CONCORDIA
UBEZPIECZENIA

Bo chronić trzeba tych, z którymi realizujesz marzenia

- Bierzesz kredyt, aby zrealizować marzenia. Twój nowy dom, samochód to ogromny powód do zadowolenia.
- Kredyt to jednak zobowiązanie na lata. Zobowiązanie, które może spaść na Twoich bliskich, gdy Ciebie zabraknie.
 - Biorąc kredyt, nie zapomnij o ubezpieczeniu na życie.
- Wybierz Życie Komfort, bo w życiu trzeba dbać o komfort.

Solidna ochrona dla biorących kredyt



śmierć Ubezpieczonego,
jego współmałżonka
(partnera) lub dziecka



niezdolność do pracy
(choroba/wypadek)



utrata pracy



poważne zachorowanie

Co warto wiedzieć o ubezpieczeniu?

- Możliwość rozpoczęcia ochrony już w dniu zawarcia
- Ochrona nawet do 1 mln zł
- Dodatkowe pakiety dla rolników i posiadających rodzinę
- Idealne zabezpieczenie kredytów, pożyczek, limitów zadłużeniowych
- Sam decydujesz o częstotliwości opłacania składki

składka od

20 zł

Wspieramy młodą wynalazczynię

Nadsański Bank Spółdzielczy przyznał indywidualne stypendium naukowe na rok szkolny 2017/2018 **Katarzynie Chrapko**, uzdolnionej uczennicy Liceum Ogólnokształcącego w Nisku. Uczynił to w uznaniu jej dotychczasowych osiągnięć.

Kilka słów o stypendystce

Katarzyna Chrapko to wielokrotna laureatka Ogólnopolskiego Konkursu o tytuł Młodego Innowatora, organizowanego przez Stowarzyszenie Polskich Wynalazców i Racjonalizatorów w Warszawie, zdobywczyni złotego medalu na Światowych Targach Wynalazczości, Badań Naukowych i Nowych Technik „Brussels Innova” w Brukseli, laureatka Międzynarodowej Wystawy Wynalazków ISIF 2016 w Stambule, w Turcji, kilkukrotna zdobywczyni złotego medalu w Konkursie International Warsaw Invention Show oraz złotego medalu na Międzynarodowej Wystawie Wynalazków KIWIE 2016 w Seulu. Jej innowacyjne „Badanie urządzenia i metody dostarczania terapii do serca”, zyskało uznanie jurorów II Międzynarodowej Wystawy Wynalazków International Innovation Fair (IIF), jaka odbyła się w dniach 9–11 września br. w Indiach. Międzynarodowe jury przyznało jej srebrny medal, zaś Lebanese Innovators Society nagrodziło ją medalem złotym. Podczas zeszłorocznej Międzynarodowej Warszawskiej Wystawy Wynalazków „IWIS 2017”, odbywającej się w dniach 9–11 października w Gmachu Głównym Politechniki



Warszawskiej, na której zaprezentowali się wynalazcy z ponad 25 państw świata – m.in. z Arabii Saudyjskiej, Chorwacji, Egiptu, Iranu, Kanady, Malezji, Korei, Turcji, Rumunii, Tajwanu i Polski – Katarzyna Chrapko zaprezentowała swoje wspomniane wyżej rozwiązanie na stoisku SANBanku. Przedstawiła prototyp i omówiła przeprowadzone dzięki niemu badania wykorzystania światła widzialnego niskoenerygetycznego do bezinwazyjnego dostarczania terapii serca. Jury bardzo wysoko oceniło jej rozwiązanie – otrzymała srebrny medal oraz trzy nagrody specjalne od Women’s Inventors Association „NOVA” in Bosnia and Herzegovina; Association of Portuguese Inventor’s Innovator’s & Creatives – APIICIS oraz Union of Inventors from Morocco OFEED. Wyjaśnijmy, że Międzynarodowa Warszawska Wystawa Wynalazków IWIS to największe w Polsce międzynarodowe wydarzenie promu-

jące wynalazczość i innowacje. Prezentują tu swoje osiągnięcia zarówno instytuty badawcze, uniwersytety i politechniki, jak również innowacyjne przedsiębiorstwa i indywidualni wynalazcy. Wielkim orędownikiem talentu młodej wynalazczyni jest Stanisław Kłapeć, Prezes Zarządu Nadsańskiego Banku Spółdzielczego. Dziękując mu i kierowanej przez niego insty-



tucji, młoda wynalazczyni stwierdziła m.in.: „Pragnę podziękować za wskazanie przez Pana, że działania praktyczne i naukowe nie są zamknięte ani stabilne, że myślenie krytyczne i umiejętność uwagi, kreatywność, elastyczność i komunikacja są dla Pana tak samo ważne jak czysta wiedza w danej dziedzinie. Dziękuję również za zrozumienie, że świat edukacyjny, jeśli ma się rozwijać w tempie narzuconym przez współczesny rozwój techniki, produkcji, powinien zmienić się niebywale szybko(...)”.

Początki...

Pasją do innowacji Katarzyna Chrapko została zarażona już jako małe dziecko, przyczynili się do tego jej starsi bracia – Mariusz i Piotr, którzy – jak sama przyznaje – co chwila znosili do domu kolejne kabelki, sprzęty techniczne, urządzenia elektroniczne i przyrządy pomiarowe. Pierwszym poważnym projektem, w którym wzięła udział, wraz z kolegami ze szkoły podstawowej, był parafialny plac zabaw, który uczniowie zbudowali pod kierunkiem ks. mgr. Bogdana Łubika. Przedsięwzięcie to zostało wyróżnione przez kapitułę V konkursu „Młody Innowator”, organizowanego przez Federację Stowarzyszeń Naukowo Technicznych NOT (FSNT-NOT) w Warszawie – zdobyło nagrodę specjalną prezesa tej instytucji. W kolejnym roku, z pomocą ks. Łubika, uczniom udało się zbudować skocznnię narciarską. Najciekawsze miało jednak dopiero nadejść. Momentem przełomowym okazała się klasowa wycieczka do Warszawy i odwiedziny Centrum Nauki Kopernik. To właśnie tam zrodził się pomysł diagnozowania chorób i leczenia ludzi za pomocą infradźwięków, czyli fal dźwiękowych o niskiej częstotliwości, niesłyszalnych dla

ludzkiego ucha. – „W Centrum Nauki Kopernik zobaczyłam baner z hasłem *mięśnie serca pracują szybko, a mięśnie innych organów wewnętrznych bardzo powoli*. Ciekawość sprawiła, że za pomocą stetoskopu zaczęłam osłuchiwać wnętrze człowieka. Świetnie było słyszeć pracę serca, ale innych organów poza szmerami nie udało się już usłyszeć” – mówi Katarzyna Chrapko. – „Pomyślałam wtedy, że dźwięki mogą być niesłyszalne uchem. W związku z tym postanowiłam „obejrzeć” je za pomocą oscyloskopu i stetoskopu z zamontowanym mikrofonem pojemnościowym. Ucieszyłam się, gdy okazało się, że sygnały nie tylko widać, ale można zmierzyć też ich okres i amplitudę”. I tak powstał projekt „Badania nad zastosowaniem infradźwięków do diagnozy i bezinwazyjnego leczenia chorych organów człowieka”. Wynalazczyni przedstawiła w nim swój innowacyjny pomysł, który zakładał wykonanie prototypu narzędzi i badania nad zastosowaniem metod elektroakustycznych infradźwiękowych do diagnozy i bezinwazyjnego leczenia chorych organów człowieka. Jego znaczenie i innowacyjność potwierdziły liczne nagrody i wyróżnienia, które zdobyła gimnazjalistka z Niska – I nagroda VII edycji Ogólnopolskiego Konkursu o tytuł „Młodego Innowatora”; pierwsze miejsce w konkursie „Młody Wynalazca 2014”; złoty medal z wyróżnieniem na International Warsaw Invention Show 2014; złoty medal z wyróżnieniem w międzynarodowym konkursie „EUREKA BRUSSELS”; dyplom Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego 2015; nagroda Prezesa Stowarzyszenia Polskich Wynalazców i Racjonalizatorów, a także Tytuł Młodego Naukowca E(x)plory 2015.

... rozwój, osiągnięcia

Katarzyna Chrapko nie spoczęła na laurach. Jakiś czas później dokonała kolejnego niesamowitego odkrycia. Tym razem dotyczyło ono światła. – „Na światowych targach wynalazków w Brukseli zainteresowało mnie światło i zaczęłam eksperymentować w tej dziedzinie” – mówi Katarzyna Chrapko. Inspiracją do zgłębienia tej kwestii okazał się również artykuł „Fale i biofotony”, na który trafiła w piśmie „Młody Technik”. Gimnazjalistka przeczytała w nim o wystąpieniu Karin Lenger w czasie poznańskiego sympozjum międzynarodowego „Pole elektromagnetyczne oraz zjawiska kwantowe w systemach biologicznych”, w trakcie którego powołała się ona na dokonania innego naukowca, **Fritza Poppa** – jednego z pionierów badań dotyczących zjawisk kwantowych zachodzących w organizmach żywych. Wykazał on mianowicie, że organizmy żywe emitują tzw. biofotony. Popp sformułował również swoją teorię życia, stwierdzając że zjawisko to na swoim poziomie podstawowym polega na absorpcji i emisji biofotonów w celu regulowania koherentnego pola elektromagnetycznego, wytwarzanego przez biofotony zgromadzone w DNA. Stwierdził także, że organizm, przyjmując i wysyłając biofotony, pozostaje w kontakcie ze swoim środowiskiem i dostosowuje się do niego. Chorobę w związku z powyższym określił mianem zaburzenia regulacji pola elektromagnetycznego organizmu. Młoda wynalazczyni postanowiła podążyć tym tropem i poszukać leku w postaci światła, które leczyłoby chore organy człowieka. Tak powstała praca „Badania nad wykorzystaniem zmodulowanego, widzialnego światła niskoenergetycznego,

generowanego przez półprzewodnikowe diody LED, do bezinwazyjnego leczenia chorych organów człowieka”. Przedstawiono w niej prototyp narzędzia oraz opis badania nad wykorzystaniem światła widzialnego niskoenergetycznego do leczenia przez odczyt parametrów pracy zdrowego organu, wpisywanie ich w falę światła i przesyłanie do struktur komórkowych chorego organu. – „Leczenie światłem polega na wspomaganie organizmu w przywracaniu równowagi, co wiąże się z uzyskaniem przez chory organ parametrów pracy organu zdrowego. Potencjał do regeneracji tkanek, mięśni, mózgu i kości daje nadzieję pacjentom na wyleczenie takich przypadków, które do tej pory wydawały się nieuleczalne” – tłumaczy Katarzyna Chrapko. Za projekt otrzymała wiele nagród i wyróżnień. Znalazły się wśród nich I nagroda VIII edycji konkursu „Młody Innowator”; III miejsce w ogólnopolskim konkursie Młody Wynalazca 2015”; srebrny medal



na International Warsaw Invention Show 2015; brązowy medal na światowych targach wynalazków na Tajwanie; certyfikat edycji specjalnej konkursu naukowego E(X)plory 2015; Złoty Medal w Istanbul International Invent Fair ISIF'16; Złoty Medal na International Engineering Invention & Innovation Exhibition (i-ENVEX) 2016; Złoty Medal na Korea International Woman's Invention Exposition (KIWIE 2016); Srebrny Medal od międzynarodowego Jury oraz Złoty Medal na The India International Innovation Fair (IIIF 2016) od International Judge & Mentor Member of QSC, WIIPA, Archimedes, IFIA from Doha – Qatar; Srebrny Medal na International Warsaw Invention Show (IWIS 2016); złoty medal na International Exhibition ARCA 2016; złoty medal na „Bangkok International Intellectual Property, Invention, Innovation and Technology Exposition on the occasion of Thailand Inventors Day 2017”; srebrny medal na 2nd Istanbul International Inventions Fair ISIF'17, srebrny medal International Innovation Fair (IIF) w Indiach oraz nagrody specjalne od the Egyptian Society for Woman & Youth Inventor,

Women's Inventors Association „NOVA” in Bosnia and Herzegovina, Association of Portuguese Inventor's Innovator's & Creatives – APIICIS, Union of Inventors from Morocco OFEED, Lebanese Innovators Society.

Nauczyciele i promotorzy

Opiekunem naukowym Kasi jest mgr Krzysztof Śnieżek, nauczyciel fizyki w Liceum Ogólnokształcącym im. Stefana Czarnieckiego w Nisku, który mówi: – „Katarzyna jest bardzo kreatywna, poszukuje nowych wyzwań. Jest przy tym bardzo pracowita i sumienna. Potrafi korzystać ze wszystkich dostępnych źródeł informacji i samodzielnie, systematycznie wzbogacać swoją wiedzę. Cieszę się, że jej sukcesy naukowe i wkład pracy oraz olbrzymi potencjał intelektualny zostały zauważone i docenione przez Nadszański Bank Spółdzielczy. Jestem pewien, że przyznane stypendium znacząco wpłynie na rozwój jej pasji i zainteresowań, przyczyni się do kolejnych sukcesów naszej licealistki”.

W trakcie powiatowych obchodów Dnia Edukacji Narodowej, odbywających się w Liceum Ogólnokształcącym im. Stefana Czarnieckiego w Nisku, Stanisław Kłapeć, Prezes Zarządu Nadszańskiego Banu Spółdzielczego, powiedział m.in.: „Szkoła jako integralny element środowiska, w którym działa, współpracuje z nim nie tylko na rzecz rozwoju własnego, ale również lokalnego. Inwestując w kapitał ludzki, w tym uzdolnionych uczniów, ich wiedzę, umiejętności, kreatywność ma ogromny wpływ na rozwój i promocję swojego regionu. Taką szkołą, która inwestuje w rozwój talentów, daje jak najlepsze możliwości kształcenia i rozwoju miejscowej młodzieży oraz promuje środowisko lokalne jest z pewnością Liceum Ogólnokształcące im. Stefana Czarnieckiego w Nisku. Pełni ono rolę edukacyjną, ale też jest instytucją wpływającą na rozwój potencjału społecznego środowiska, w którym działamy. Potencjał, który drzemie w zdolnej, utalentowanej młodzieży należy pielęgnować i rozwijać. Od wielu lat aktywnie uczestniczymy w życiu regionu, wspieramy działalność oświatową, kulturalną, sportową oraz ważne wydarzenia z życia społeczności lokalnej. Realizujemy także

szereg działań, których celem jest przybliżenie społeczeństwu nie tylko zasad funkcjonowania i roli naszego banku, ale też przekazywanie wiedzy finansowej dzieciom i młodzieży. W naszym przekonaniu edukacja i wiedza finansowa mają kluczowe znaczenie w dorosłym życiu każdego człowieka. Uważamy, że należy je krzewić od najmłodszych lat, dlatego reprezentując sektor finansowy czujemy się odpowiedzialni za właściwą edukację dzieci i młodzieży w naszym regionie. (...) Jako bank lokalny chcemy być nie tylko bankiem pierwszego kontaktu, ale również bankiem pierwszego wyboru. Dlatego wychodzimy z propozycją współpracy ze szkołami i proponujemy bezpłatne prowadzenie lekcji finansów, po to, aby w młodych ludziach kształtować dobre nawyki w zarządzaniu finansami. Z radością podpisujemy dziś umowę o współpracy w zakresie działań edukacyjnych z Liceum Ogólnokształcącym w Nisku. Dziękujemy Panu Dyrektorowi Jerzemu Stel-



machowi, że z takim entuzjazmem podszedł do współpracy z nami, i że podziela nasze przekonanie o tym, że wiedza finansowa oraz świadome i bezpieczne korzystanie z produktów bankowych są istotne szczególnie wśród młodzieży”. Na mocy porozumienia, jakie zostało podpisane przez Liceum Ogólnokształcące z Bankiem bankowcy prowadzili lekcje finansów w Liceum, a uczniowie mieli możliwość odwiedzenia Banku.

Konto osobiste **STUDENT**

Dla Studentów, którzy chcą być niezależni finansowo i kontrolować swoje wydatki

- bezpłatny dostęp do **bankowości internetowej**
- darmowa usługa płatności zbliżeniowych **HCE**
- **niska opłata** za prowadzenie rachunku
- ponad **6 000** bezpro wizyjnych bankomatów
- **bezpłatny** pakiet ubezpieczeń kart płatniczych
- **bezpłatne** ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków
- łatwy i szybki dostęp do środków na rachunku dzięki międzynarodowej karcie debetowej lub **naklejce zbliżeniowej**



90 urodziny Banku

29 kwietnia 2017r. Nadsański Bank Spółdzielczy świętował 90 rocznicę swego powstania.

Jubileusz Banku to przede wszystkim święto jego właścicieli, ludzi, którzy tworzyli i tworzą Bank oraz dbają o jego interesy. Dlatego podczas uroczystości urodzinowych Banku świętowali głównie jego Członkowie, Rada Nadzorcza, Zarząd oraz obecni i byli Pracownicy. Wśród zaproszonych gości byli również posłowie na sejm obecnej kadencji: **Krystyna Skowrońska, Rafał Weber, Jerzy Paul**, wicewojewoda pod-



karpacki **Piotr Pilch**, w gronie samorządowców obecni byli starostowie powiatów stalowowolskiego i nizańskiego, prezydent Stalowej Woli, burmistrzowie miast i wójtowie gmin, w których Bank posiada placówki. Środowisko spółdzielcze



i bankowe reprezentowali m.in. wiceprezes Krajowej Rady Spółdzielczej **Ryszard Jaśkowski**, prezes Związku Banków Polskich **Krzysztof Pietraszkiewicz**, wiceprezes Banku Polskiej Spółdzielczości S.A. **Dariusz Olkiewicz**, wiceprezes Krajowego Związku Banków Spółdzielczych **Michał Krakowiak**, przewodniczący Rady Nadzorczej Spółdzielczego Systemu Ochrony Zrzeszania BPS **Bartosz Kublik** oraz wiceprezes Zarządu Systemu Ochrony **Wiesław Żółtkowski**. Obecni byli także szefowie instytucji i organizacji współpracujących z Bankiem i działających w regionie.



Nagrody i odznaczenia

Jubileusz 90-lecia był okazją do wręczenia odznaczeń Pracownikom Banku, którzy w sposób szczególny przyczynili się do jego rozwoju. Podczas uroczystości wicewojewoda podkarpacki **Piotr Pilch** odznaczył Złotym Krzyżem Zasługi prze-



wodniczącego Rady Nadzorczej Banku **Andrzeja Kocój**.

Wiceprzewodniczący Krajowej Rady Spółdzielczej **Ryszard Jaśkowski** uhonorował Bank **Złotym Laurem Spółdzielczości** za całokształt działań w wspieraniu lokalnych inicjatyw społecznych i kulturalnych.





Bank wręczył swoim Klientom 26 Statuetek „W podziękowaniu za wieloletnią współpracę dla partnerów biznesowych i firm”. Pamiątkowe statuetki wręczono także współpracującym z Bankiem samorządom przedstawicielom organizacji związanych z bankowością.



Honorowe Odznaczenia „Za zasługi dla Polskiej Bankowości Spółdzielczej” dla Zarządu Banku, wręcza Wiceprezes Banku Polskiej Spółdzielczej Pan Dariusz Olkiewicz.



Honorowe Odznaczenia „Za zasługi dla Polskiej Bankowości Spółdzielczej”, wręcza Wiceprezes Banku Polskiej Spółdzielczej Pan Dariusz Olkiewicz.



Honorową Złotą Odznakę im. F. Stefczyka „Za zasługi dla spółdzielczości bankowej”, wręcza Wiceprezes Zarządu Krajowego Związku Banków Spółdzielczych Pan Michał Krakowiak.



Honorową Srebrną Odznakę im. F. Stefczyka „Za zasługi dla spółdzielczości bankowej”, wręcza Wiceprezes Zarządu Krajowego Związku Banków Spółdzielczych Pan Michał Krakowiak.



Listy Gratulacyjne od Zarządu Banku

Rewitalizacja to wyzwanie czy dobry pomysł na biznes?

O rozwoju i sukcesie firmy **APIS Polska Sp. z o.o.** producentem placów zabaw i siłowni plenerowych, opowiada Prezes Zarządu Spółki **Pan Artur Kołakowski**.

Firma APIS istnieje na rynku ponad 10 lat. Skąd pomysł na taki rodzaj działalności?

Pomysł na rozpoczęcie działalności w zakresie zagospodarowania przestrzennego pojawił się w latach dziewięćdziesiątych wraz z rozwojem urbanistycznym gmin, które zdeterminowały tworzenie przyjaznych przestrzeni dla jej mieszkańców. Początkowo produkowaliśmy place zabaw zatrudniając dosłownie kilka osób. Stopniowo poszerzaliśmy swoją ofertę, rozwijaliśmy umiejętności i rozbudowaliśmy bazę warsztatową. Dzisiaj jesteśmy w czołówce producentów oferujących place zabaw oraz funkcjonalne i bezpieczne siłownie plenerowe. Przez te wszystkie lata znacznie rozszerzyliśmy swoją ofertę z zakresu produktów i świadczonych usług, stając się podmiotem świadczącym kompleksowe usługi, począwszy od doradztwa, projektowania, na wykonawstwie i opiece serwisowej kończąc. Również gałąź rynku, w której działamy dynamicznie się rozwija. Stąd nasze przekonanie, że to dopiero początek tego, co może udać nam się osiągnąć. Niezwykle istotny jest tu postęp technologiczny ułatwiający nam pewne działania i dający wiele nowych możliwości. Wielu z naszych klientów determinuje też rozwój naszej firmy w taki sposób, że chcąc sprostać stawianym przed nami wyzwaniom niejednokrotnie stajemy się pionierami pewnych rozwiązań. Zauważamy, że klienci są coraz bardziej świadomi technicznych aspektów inwestycji i zwracają uwagę nie tylko na wygląd estetyczny, ale również na funkcjonalność, bezpieczeństwo i eksploatację placów zabaw. Pozwala nam to na realizację nawet najbardziej skomplikowanych zadań, które stawiają przed nami klienci. Sposób, w jaki bawiły się na zewnątrz starsze pokolenia znacząco różni się od tego, co chcemy dać dzisiaj naszym dzieciom. Przede wszystkim zależy nam na zapewnieniu im bezpieczeństwa i wysoce atrakcyjnej przestrzeni, w której mogą się poruszać, przystającej do lansowanych przez massmedia standardów.



Artur Kołakowski - Prezes Zarządu firmy APIS Polska Sp. z o.o.

Jako projektant, producent, i wykonawca, macie na swoim koncie szereg realizacji zewnętrznych stref rekreacyjnych na terenie całego kraju. Co było waszą największą inwestycją?

Wielkość inwestycji rozpatrujemy głównie w kategoriach nakładu pracy i finansów. Zatem każdy realizowany przez naszą firmę projekt ze względu na swoją różnorodność stanowi wyzwanie, które nie sposób sprowadzić do jednego mianownika. Duże przedsięwzięcia wymagają większych nakładów finansowych, a niektóre ambitne małe projekty wymagają inteligentnych rozwiązań, które pochłaniają wiele godzin pracy. Niejednokrotnie też w czasie realizacji inwestycji pojawiają się niespodziewane komplikacje, z którymi musimy sobie mniej lub bardziej kreatywnie rozwiązać. Za nami kilkaset małych i dużych inwestycji, bardziej lub mniej skomplikowanych. Mamy jednak nadzieję, że te największe inwestycje wciąż są przed nami.

Co sprawiło, że mała firma z podkarpacia podbiła rynek zagraniczny?

Jesteśmy niewielką firmą z Jarosławia, jednak stoi za nami duże doświadczenie zarówno na rynku krajowym i międzynarodowym, związane z wieloma inwestycjami zrealizowanymi z sukcesem. Nasza konkurencyjność na rynku międzynarodowym opiera się między innymi na tym, że jesteśmy nastawieni na zachowanie daleko idącego profesjonalizmu oraz wysokich standardów dostosowanych do skali światowej. Bardzo istotne jest dla nas utrzymanie wysokiego poziomu. Dążymy do tego poprzez zastosowanie najnowszych trendów, technologii oraz bezpiecznych, atestowanych materiałów, spełniających wszystkie normy i standardy europejskie niezbędne do stworzenia bezpiecznej przestrzeni do użytkowania naszych produktów





czy po prostu zabawy. Jesteśmy mniejszą firmą, co oznacza często, że znajdujemy się „bliżej” naszych klientów, bardziej rozumiemy ich potrzeby, a nawet wychodzimy o krok przed ich oczekiwaniami. Za każdym razem staramy się sprostać różnym wyzwaniom zarówno dzieci jak i kontrahentów, proponując im indywidualne rozwiązania. Niejednokrotnie zdarza się nam tworzyć projekty zestawów zabawowych pozwalających na umieszczenie ich na bardzo niewielkiej przestrzeni, bez jednoczesnego zatracania ich atrakcyjności. Dodatkowo naszą przewagą konkurencyjną jest kompleksowa pomoc na wszystkich etapach współpracy. Począwszy od wyboru urządzeń i materiałów, poprzez zagospodarowanie przestrzenne terenu, produkcję, montaż urządzeń i profesjonalną opiekę gwarancyjną.

Od września zeszłego roku prowadzicie intensywne prace rewitalizacyjne w Stalowej Woli. Czy opracowany przez Państwa projekt przebudowy nadszańskich błoni nawiązuje w jakiś sposób do historii i tradycji miasta Stalowa Wola?

Jednym z założeń projektu było przede wszystkim zastosowanie nowoczesnych rozwiązań przy jednoczesnym zaspokojeniu potrzeb lokalnych. Realizując projekt przebudowy błoni bazowaliśmy na tym, co już jest, zmieniając jedynie to, co należało poprawić by przestrzeń stawała się przyjaźniejsza. Ogromne lasy położone wokół rzeki San stanowią doskonałe miejsce do aktywnego wypoczynku, a dobre węzły komunikacyjne dopełniają tylko reszty. Rewitalizacja „Zielonych Ogrodów Miasta” obejmuje 45 hektarów błoni nad Sanem, 5 hektarów skarpy nad działkami nieopodal „oczka” i 7 hektarów Parku w Charzewicach. Ma ona na celu odtworzenie i reaktywowanie dawnych funkcji terenu, wzbogacenie go o nowe miejsca rekreacji przy jednoczesnym zachowaniu walorów krajobrazowych oraz ochronę doliny rzeki. Prace budowlane,

jakie są już prowadzone odsłoniły w kilki miejscach San. W planach jest budowa pływającego pomostu, który ma umożliwić wykorzystanie rzeki do spływów flisackich, jako podkreślenie tradycji lasowiackich tego terenu. Na terenie powstaną dwa w pełni wyposażone boiska do gry w piłkę nożną o naturalnej nawierzchni trawiastej oraz wysypane piaskiem boisko wielofunkcyjne do gry w plażową piłkę nożną, ręczną i siatkówkę oraz plac zabaw. Jednym z najciekawszych elementów jest piaszczysta plaża o powierzchni prawie 2 tysięcy metrów kwadratowych, z drewnianym tarasem widokowym o szerokości 3 metrów, siedziskiem przy Sanie i kolejnym miejscem zabaw dla dzieci. Dodatkowo powstanie siłownia plenerowa z pełnym wyposażeniem w urządzenia do ćwiczeń siłowych i aerobowych oraz ścieżka zdrowia zaopatrzona w elementy dla biegaczy i trenujących nordic walking z wyznaczonymi trasami biegowymi oraz ścieżka edukacyjna z tarasem widokowym, hotelem dla owadów oraz alejkami. Na tym terenie zostaną też ustawione elementy małej architektury, takie jak ławki, stojaki na rowery czy tablice informacyjne. Ciekawym rozwiązaniem, które wpisze się w krajobraz nadszańskiego bulwaru, będą altany z wykorzystaniem konstrukcji typowego kontenera morskiego. Przygotowaliśmy już bazę pod trawniki rekreacyjno-sportowe, łąki kwietne oraz rabaty z rodzimą roślinnością. Co istotne podczas realizacji prac zachowaliśmy ważną pod względem krajobrazowym roślinności i wycięliśmy tylko minimalną ilość drzew ze względu na ich zły stan oraz konieczność zapewnienia bezpieczeństwa użytkownikom terenu. Rewitalizacji ulegnie także teren wzdłuż os. Skarpa, gdzie powstanie strefa rekreacyjno-sportowa. Oprócz renowacji wybudowane zostaną ścieżki dla pieszych, wyłożone betonową kostką brukową i żwirowe alejki spacerowe oraz ścieżki rowerowe o nawierzchni ziemnej. Ciekawymi atrakcjami będą również punkty widokowe oraz altana wypoczynkowa. Na całym terenie rozmieszczone zostaną również elementy



małej architektury, a sama skarpa zostanie umocniona i zabezpieczona przed osuwaniem się. Trzecim obszarem objętym projektem rewitalizacji jest Park w Charzewicach.

Rewitalizacja jest dużym wyzwaniem. Dlaczego zdecydowali się Państwo właśnie na takie przedsięwzięcie?

Przede wszystkim należy powiedzieć, że rewitalizacja to nie tylko kompleksowy proces zmian przestrzennych, lecz także społecznych. Jest zatem o wiele bardziej wymagająca niż techniczne uratowanie zdegradowanego obszaru bądź nieruchomości. Stanowi ogromną szansę na polepszenie jakości życia mieszkańców rewitalizowanego terenu, a nawet zatrzymanie ich na miejscu, czy przyciągnięcie nowych. Realizacja przedsięwzięć rewitalizacyjnych to duża odpowiedzialność, wymagająca gruntownego przygotowania i efektywnego planowania. To z pewnością wyzwanie, z którym my, jako wykonawcy musimy się zmierzyć, jednak to również dla nas duża szansa. Zakres działań rewitalizacyjnych Stalowej Woli daje nam wiele możliwości na pokazanie wielu fajnych rozwiązań na wygląd poszczególnych stref rekreacyjnych. Przykładem tego jest chociażby ambitny wodny plac zabaw, który jednocześnie stał się bodźcem do wprowadzenia do naszej oferty wodnych zabawek. A ponadto przestrzeń Stalowej Woli nie wymagała niszczenia tego, co jest - należało się jedynie zastanowić nad jej uatrakcyjnieniem. A to dla nas to duże pole do realizacji własnych pomysłów.

Jak rozpoczęła się współpraca z Nadszańskim Bankiem?

Współpraca z Nadszańskim Bankiem Spółdzielczym rozpoczęła się od przypadkowej wizyty w Oddziale w Stalowej Woli, kiedy podczas rozmowy z doradcą Banku wyszło, że nasza firma wygrała przetarg na wykonanie robót budowlanych w zakresie zagospodarowania terenu w Stalowej Woli i zaproponowano mi współpracę w zakresie jej finansowania. Reakcja ze strony Banku była na tyle skuteczna, że postanowiłem skorzystać z jego usług. Pani Monika Sibiga, która od tamtej rozmowy została opiekunem naszej firmy sprawnie poprowa-

dziła nas przez szereg formalności, dzięki czemu otrzymaliśmy finansowanie przedsięwzięcia.

Za co Pan ceni tę współpracę?

Współpracę z Nadszańskim Bankiem bardzo cenię za profesjonalizm w świadczeniu usług i indywidualne podejście. Od samego początku współpracy pracownicy Banku wykazali się rzetelnością i dużym zrozumieniem dla naszych potrzeb i oczekiwań. Zawsze możemy liczyć na pomoc i zaangażowanie ze strony Banku wiedząc jednocześnie, że finanse naszej firmy są pod kontrolą.

Jakie ma Pan plany na przyszłość? Jakież nowe inwestycje?

Ze względu na spore zainteresowanie naszymi wysokiej jakości produktami zagospodarowania przestrzennego, realizujemy głównie zlecenia od Jednostej Samorządu Terytorialnego. Jesteśmy jednak otwarci na współpracę z klientem indywidu-



alnym. Naszym głównym celem na przyszłość jest dalszy rozwój, pozyskiwanie nowych klientów, realizowanie inwestycji, które w dalszym ciągu będą wzbogacać nasze portfolio i będą budowały doświadczenie na nowych polach zagospodarowania przestrzennego.

Dom Brokerski - nowym partnerem NBS



Dom Brokerski
BANKOWOŚCI SPÓŁDZIELCZEJ

Witold Kapcia Prezes Zarządu Domu Brokerskiego Bankowości Spółdzielczej o działalności Spółki powstałej z inicjatywy grupy Banków Spółdzielczych, które swoimi działaniami zadają kłam potocznym twierdzeniom, że banki spółdzielcze są potrzebne dla drobnych rzemieślników niepotrafiących się poruszać w nowoczesnym świecie finansów.



Witold Kapcia Prezes Zarządu
Domu Brokerskiego Bankowości
Spółdzielczej

Myślę, że owe twierdzenia są powtarzane przez tych, którzy nie rozumieją istoty działalności banków spółdzielczych i źródeł ich sukcesów. Wpatrzeni w tabele Excela i prezentacje w Power Point zastanawiają się, jak to jest możliwe, że banki spółdzielcze nadal funkcjonują choć nie są częścią wielkich korporacji a na dodatek rozwijają się i potrafią wdrażać nowe

rozwiązania dostosowujące ich działalność do zmiennego otoczenia prawnego-finansowo-gospo-darczego. Zapominają po prostu, że podstawą sukcesu jest przede wszystkim zrozumienie i zaproponowanie Klientom rozwiązań dostosowanych do ich potrzeb. Rozwiązań, które będą służyły zarówno partnerom biznesowym jak i samym Bankom.

Takim właśnie „narzędziem” jest nasza Spółka, która powstała z potrzeby wspierania Klientów Banków Spółdzielczych zwłaszcza wtedy, gdy będą tego najbardziej potrzebowali, czyli wówczas, gdy wydarzy się szkoda, a dorobek całego Ich życia będzie zagrożony.

Dla naszych Klientów chcemy być partnerem, do którego będą mogli zawsze zadzwonić, zapytać o radę i poprosić o pomoc, zwłaszcza wtedy, gdy zdarzy się coś, co miało się nigdy nie zdarzyć – dojdzie do szkody.

Istotą naszej działalności jest więc to, że jako broker ubezpieczeniowy, reprezentujemy wyłącznie interesy naszych Klientów działając na ich rzecz. Nie jesteśmy agentem ubezpieczeniowym, który reprezentuje zakład lub kilka zakładów ubezpieczeń. Jesteśmy pełnomocnikiem naszych Klientów i reprezentujemy ich wobec zakładów ubezpieczeń na wszystkich etapach ochrony ubezpieczeniowej. Negocjujemy z zakładami ubezpieczeń warunki ochrony i dążymy do tego, by zakres tej ochrony odpowiadał rzeczywistym potrzebom Klientów na możliwie najkorzystniejszych warunkach finansowych. Sprawujemy opiekę nad realizacją umów ubezpieczeń w czasie ich trwania (dbamy o zachowanie terminów płatności rat składek, dostarczamy zakładowi ubezpieczeń niezbędnych dokumentów, aneksujemy umowy). Służymy pomocą, gdy wystąpi szkoda i niezbędne jest wsparcie Klienta w najtrudniejszym momencie,

gdy wskutek zdarzenia losowego zagrożone jest wszystko to, na co pracował latami. Pomagamy wówczas w zgłoszeniu szkody i w czynnościach, które należy podjąć, by proces likwidacji szkody i wypłata odszkodowania przebiegły jak najsprawniej.

Przez pierwszy rok staraliśmy się spełniać nałożone na nas zadania oferując Klientom Banków Spółdzielczych ochronę ich majątku, życia, czy też negocjując dla nich warunki gwarancji ubezpieczeniowych. Występowaliśmy jako pełnomocnicy Klientów Banków Spółdzielczych i samych Banków. W efekcie, łącznie wynegocjowaliśmy warunki ochrony dla 354 umów ubezpieczeń. W większości były to polisy właśnie dla Klientów Banków Spółdzielczych. Czy to dużo, czy mało w początkowym okresie działania? Statystyki porównawcze mówią, dużo. A ja czuję niedosyt. Jako osobiste porażki przyjmuję wręcz przypadki, w których Klienci, jako główne kryterium wyboru stosują cenę, nie analizując ryzyka jakie jest z tym związane. Potrafią wybrać ofertę nieznacznie tańszą ale bez ochrony w istotnym dla nich obszarze działalności, tylko ze względu na cenę. Podzielę się tylko jednym przykładem, w którym Klient zdecydował o odrzuceniu rekomendowanej przez nas oferty po porównaniu z ofertą współpracującego z nim agenta. Był to jeden z rozpoznawalnych już producentów żywności, z ambicjami wejścia na nowe rynki. Po zapoznaniu się z ofertami kilku zakładów ubezpieczeń zdecydował o wyborze oferty tańszej o mniej niż 5 %, (ok. 500 zł) chociaż nie zapewniała ona ochrony OC prowadzonej działalności ani też OC produktu. Ze względu na branżę, w jakiej ten Klient działa, nie mogliśmy zarekomendować mu ubezpieczenia nieobejmującego ochrony w zakresie ryzyk, które być może są dla niego najistotniejsze. Klient ten w istocie, świadomie lub nieświadomie przyjął na siebie ogromne ryzyko związane z wprowadzeniem do obrotu produktów spożywczych i skutków jakie mogą go obciążać, gdy którekolwiek z ogniw łańcucha produkcji, dostaw czy sprzedaży zadziała nie tak, jak powinno.

Mogę się jednak podzielić spostrzeżeniami, że świadomość potrzeb ubezpieczeniowych Klientów Banków jest coraz większa. Zrozumienie sposobu działania brokera ubezpieczeniowego staje się coraz powszechniejsze i Klienci podejmują świadome i wyważone decyzje. Nie do przecenienia są tu oczywiście działania informacyjne Banków Spółdzielczych i umożliwienie nam bezpośredniego kontaktu z Klientami. Stawiane nam oczekiwania traktujemy jako wyzwania, a liczba udzielanych nam pełnomocnictw daje podstawę do optymizmu i twierdzenia, że założenia przyjęte przez Założycieli były trafne.

„Dzień Seniora” z SANBankiem

27 października 2017r. Zakład Ubezpieczeń Społecznych w Stalowej Woli zorganizował „Dzień Seniora”, do którego zaprosił lokalne instytucje w tym Nadsański Bank Spółdzielczy.



„Dzień Seniora” odbył się pod hasłem „Wydź z domu” i miał na celu uaktywnienie seniorów oraz zachęcenie ich do wyjścia z domu. W ramach akcji przygotowano stanowiska z poradnictwem z zakresu świadczeń przysługujących seniorom oraz wykłady i prelekcje o tematyce bliskiej osobom starszym.

SANBank wygłosił prelekcję na temat bezpiecznej i przyjaznej usługi, którą sektor banków spółdzielczych przygotował dla emerytów i rencistów. Ponadto poruszono ważne kwestie dotyczące bezpieczeństwa przechowywania środków pieniężnych przez seniorów, możliwości korzystania z bezgotówkowych form płatności oraz zasad bezpiecznego korzystania z kart płatniczych. Stoisko Banku cieszyło się dużym zainteresowaniem. Pracownicy udzielali informacji na temat promocji „Wygodne Konto dla Klientów ZUS” oraz przekazywali materiały reklamujące produkty.

Twoja oszczędność i nasze codzienne wsparcie

Oferta promocyjna

Wygodne konto dla Klientów ZUS

**Proste
Przejrzyste
Zrozumiałe**

Oferta promocyjna to:

- 0 zł za otwarcie rachunku
- 1 zł miesięcznie za prowadzenie rachunku
- 0 zł za wydanie i wznowienie karty debetowej
- 0 zł za użytkowanie karty debetowej
- 0 zł za wypłaty w bankomatach sieci BPS i SGB
- 0 zł za udostępnienie usług bankowości elektronicznej
- 0 zł za pakiet ubezpieczeniowy assistance – przez pierwsze 12 m-cy ochrony ubezpieczeniowej; po upływie tego czasu koszt ubezpieczenia to tylko 60gr miesięcznie w przypadku kontynuowania ochrony ubezpieczeniowej

Pakiet ubezpieczeniowy assistance obejmuje: pomoc w domu, pomoc medyczną na terenie RP i podczas podróży zagranicznej oraz pomoc podczas podróży samochodem, a dodatkowo ubezpieczenie bagażu podróжного, infolinię medyczną i infolinię podrózną.

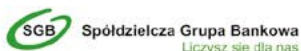
Wygodne Konto dla Klientów ZUS
Konto przeznaczone jest dla klientów Banku nieposiadających rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego, którzy otrzymują świadczenia rentowe lub emerytalne z Zakładu Ubezpieczeń Społecznych

W ramach **1 zł** miesięcznie za prowadzenie konta zyskujesz:

- Bezpłatne** wypłaty gotówki w oddziałach Banków oraz szerokiej sieci bankomatów z Grupy BPS i SGB
- Bezpłatne** użytkowanie karty debetowej
- Pomoc medyczną i domową** w ramach dodatkowego pakietu ubezpieczeniowego assistance

Oferta promocyjna obowiązuje od: 13.11.2017 r. do 30.10.2019 r.

Pakiet ubezpieczeniowy assistance dostarcza Concordia Polska TUW



www.sanbank.pl

Bezpieczne finanse

czyli jak nie paść ofiarą oszustwa metodą „na wnuczka” czy „na policjanta”.

Uważaj na oszusta podającego się za krewnego lub policjanta!

Metoda „na wnuczka”

Metoda „na wnuczka” charakteryzuje się tym, że przestępca, kontaktując się z potencjalną ofiarą:

- podaje się za bliźszego lub dalszego krewnego,
- dzwoni do ofiary, mówiąc, że jest np. jej wnukiem, synem, kuzynem itp.,
- tak prowadzi rozmowę, by przekonać, że faktycznie jest tą osobą, za którą się podaje.



Pod pozorem niepowtarzalnej okazji (np. promocja w sklepie, atrakcyjny zakup mieszkania) lub nagłego nieszczęścia (np. wypadek samochodowy, porwanie, choroba) oszust zwraca się z prośbą o natychmiastową pomoc finansową. Prosi o przygotowanie gotówki do odbioru np. w mieszkaniu ofiary albo nawet proponuje wspólne wyjście do oddziału banku, by wypłacić pieniądze z konta. W większości przypadków oszust wysyła „zaufaną osobę”, mówiąc, że nie może po pieniądze przyjechać osobiście, ale za chwilę zjawi się po nie jego znajomy.

Metoda „na policjanta”

Zmodyfikowaną formułą tej metody są próby wyłudzeń „na policjanta” – czyli sytuacje, gdy przestępca dzwoni:

- podając się za funkcjonariusza prowadzącego śledztwo,
- prosi o pilną pomoc, najczęściej związaną z przekazaniem określonej kwoty pieniędzy, by udała się prowokacja wymierzona w rzekomego przestępcę.



W obu tych przypadkach należy pamiętać, że oszustami mogą być zarówno mężczyźni, jak i kobiety. Bez względu na metodę ofiara – wierząc, że pomaga komuś bliskiemu w potrzebie lub przy prowadzeniu działań operacyjnych policji – zostaje okradzona.

PAMIĘTAJ!

1. Bądź ostrożny w kontakcie z nieznanym.
2. Nigdy nie przekazuj pieniędzy osobom, których nie znasz. Nie ufaj osobom, które telefonicznie podają się za krewnych lub ich przyjaciół.
3. Policja nigdy nie prosi telefonicznie o udział w działaniach operacyjnych.
4. Policja nigdy nie prosi o przekazywanie pieniędzy ani kosztowności nie znanym osobom.
5. Jeśli ktoś telefonicznie prosi nas o pieniądze, udział w akcji policyjnej bądź mamy jakiegokolwiek wątpliwości, z kim rozmawiamy, należy skontaktować się z najbliższymi. Jeżeli nie ma takiej możliwości, a podejrzewamy, że ktoś próbuje nas oszukać, natychmiast trzeba się skontaktować z policją, dzwoniąc na 997 lub 112 – najlepiej z telefonu komórkowego, ewentualnie stacjonarnego po **uprzednim upewnieniu się, że ostatnia rozmowa została rozłączona. To bardzo ważne!**



Dni Stalowej Woli

W dniach 1-3 maja br. Nadsański Bank Spółdzielczy, jak co roku wspierał wydarzenia związane z **obchodami Dni Stalowej Woli**. Miały one szczególny charakter, gdyż w tym roku Stalowa Wola obchodzi **80-lecie powstania Centralnego Okręgu Przemysłowego i budowy miasta**.



Prezes Zarządu Nadsańskiego Banku Spółdzielczego wręcza medale uczestnikom Biegu Konstytucji 3 Maja.

3 maja br. odbyło się **Dyktando „Gzegzółki”**, z udziałem cenionego polskiego językoznawcy, **prof. dr hab. Jerzego Bralczyka**, oraz XXX Międzynarodowy Uliczny Bieg Konstytucji 3 Maja. Sponsorem obu imprez był Nadsański Bank Spółdzielczy, którego Zarząd corocznie uczestniczy w wydarzeniach, składa gratulacje i wręcza nagrody zwycięzcom.



Wiceprezes Zarządu Nadsańskiego Banku Spółdzielczego **Magdalena Więckowicz** (trzecia od lewej) podczas wręczania nagród w konkursie Dyktando „Gzegzółki”.

Piknik charytatywny

W niedzielę 3 czerwca br. na terenie **Klasztoru Braci Mniejszych Kapucynów** w Stalowej Woli - Rozwadowie odbył się coroczny **Kapucyński Piknik Charytatywny**, w którym tradycyjnie Nadsański Bank Spółdzielczy pomagał w zbiórce pieniędzy na szczytne cele.

Pracownicy Banku na czele z Panem Prezesem **Stanisławem Kłapeć** i Przewodniczącym Rady Nadzorczej Panem **Andrzejem Kocój** włączyli się akcji sprzedaży ciast, która zasilila ogólną zbiórkę. W tym roku bankowcy w ciągu kilku godzin zebrali kwotę ponad **5 000 zł** sprzedając około **1000 kawalców ciasta**.

Kapucyński Piknik Charytatywny z roku na rok cieszy się coraz większym zainteresowaniem okolicznych mieszkańców, którzy przybywają na piknik, aby wesprzeć zbiórkę, ale również zwiedzić teren Klasztoru, skorzystać z usług punktów gastronomicznych, wystawców oraz stoiska bankowego z zielonymi balonikami i słodkimi krówkami.



Pracownicy Banku w regionalnych strojach zachęcali do zakupu słodkich wypieków.



Rozstrzygnięcie Loterii fantowej, w której Bank był sponsorem nagrody głównej.



Stoisko SANBanku

Projekt BAKCYL



Nadsański Bank Spółdzielczy we wrześniu 2017 roku podpisał porozumienie o współpracy w ramach projektu „**Bankowcy dla Edukacji Finansowej Młodzieży BAKCYL**”.

Projekt zainicjowany został przez Związek Banków Polskich i Warszawski Instytut Bankowości, jako odpowiedź sektora bankowego na deficyt wiedzy dotyczącej finansów, oszczędzania i świadomości ekonomicznej w społeczeństwie.

Na koniec 2017 roku w projekt zaangażowanych było 700 bankowców-wolontariuszy, ponad 350 gmin partnerskich, ponad 300 instytucji, w tym 59 banków spółdzielczych, do których należy również SANBank.

W trakcie ubiegłorocznego **Forum Liderów Banków Spółdzielczych** przyznano nowym partnerom „Dyplomy Partnerskiego Banku Projektu Bankowcy dla Edukacji Finansowej Młodzieży BAKCYL”.



Nagrodę w imieniu Banku z rąk Pana **Krzysztofa Pietraszkiewicza, Prezesa Związku Banków Polskich** odebrał Pan Stanisław Kłapeć, Prezes Zarządu Nadsańskiego Banku Spółdzielczego.

Projekt BAKCYL umożliwi Szkołom wzbogacenie programu nauczania poprzez zestaw ciekawych, interaktywnych lekcji z zakresu praktycznej edukacji finansowej, dostosowanych do potrzeb programowych i oczekiwań uczniów, realizowanych z udziałem przygotowanych dydaktycznie bankowców/praktyków – wolontariuszy.

CELE BAKCYLA



UCZNIOWIE

Wprowadzić uczniów w świat codziennych finansów, tak aby potrafili wykorzystać dla siebie odpowiednie usługi finansowe na starcie w dorosłość oraz zabezpieczyć swoje potrzeby na przyszłość.

SZKOŁA

Pomóc szkołom poszerzyć wiedzę finansową uczniów jako niezbędny element funkcjonowania młodych obywateli w nowoczesnym społeczeństwie, opartym na wiedzy.



PRACOWNICY BANKÓW

Udostępnić wartościową możliwość rozwoju zawodowego i osobistego pracownikom banków w działalności, która służy dobru wspólnemu.

SEKTOR BANKOWY

Potwierdzić odpowiedzialność społeczną banków przejawiającą się troską o edukację finansową młodego pokolenia.



Bankowcy - wolontariusze Bakcyła

Projekt BAKCYL oparty jest na wolontariacie kompetencyjnym pracowników i wsparciu finansowym Banku w jego organizację. Pracownicy Banku po odbyciu warsztatowego szkolenia prowadzonego przez **Warszawski Instytut Bankowości** wcielając się w rolę **trenerów wolontariuszy** prowadzą cykl lekcji dla Szkół Podstawowych i Gimnazjalnych.

Cykl czterech lekcji prowadzony przez wolontariuszy Nadszańskie Banku Spółdzielczego obejmuje tematy:

- **„Twoje pieniądze”**, to temat lekcji, której najważniejszym przesłaniem jest potrzeba systematycznego oszczędzania i budowania funduszu bezpieczeństwa.
- **„Pożyczaj z głową”** to temat zajęć, w których uczniowie znajdują odpowiedzi na pytania: kiedy warto pożyczać pieniądze i jakie są koszty kredytu.
- **„Mądre inwestowanie”** podczas której bankowcy omawiają z młodzieżą produkty finansowe takie jak lokaty, obligacje, akcje w kontekście profilu ryzyka inwestora oraz wskazują podstawowe zasady dobrego inwestowania.
- **„Finanse na całe życie”** ma charakter podsumowujący, a jej celem jest wskazać uczniom konieczność długoterminowego planowania finansów.



Pracownicy Banku podczas szkolenia na wolontariuszy Projektu BAKCYL: (od lewej: **Aneta Sulich** - O/Stalowa Wola, **Urszula Szulc** - Dyrektor Projektu Bakcył, **Dorota Serafin** - Zespół Promocji i Marketingu, **Wioletta Brzozowska** - Zespół Produktów i Zarządzania Sprzedażą, **Elżbieta Bartoszek** - O/Ulanów, **Ewelina Świercz** - O/Ulanów, **Wioletta Kowalska** - Dyrektor O/Ulanów).

European Money Week

European Money Week to inicjatywa mająca na celu podniesienie świadomości społecznej w zakresie wiedzy finansowej i podniesienie ogólnego poziomu edukacji finansowej.

Podczas tegorocznych „**Dni przedsiębiorczości**” oraz akcji „**Prezesi w szkołach w ramach projektu BAKCYL**” Pani **Marta Bednarska** - Dyrektor Oddziału Nadszańskie Bank Spółdzielczego w Stalowej Woli i Pan **Bogumił Knap** - **Koordinator Sprzedaży** spotkali się z uczniami klas drugich Liceum Ogólnokształcącym im. Stefana Czarnieckiego w Nisku.



Na lekcji pt. **„Ekonomia w praktyce”** młodzież poszerzyła swoją wiedzę na temat systemu bankowego w Polsce, roli, jaką pełnią banki w gospodarce rynkowej oraz ich działań na rzecz lokalnych społeczności. Licealiści uzyskali również informacje dotyczące bankowości elektronicznej i form współpracy banku z różnymi grupami klientów oraz o roli BIK w kontekście budowania swojej historii kredytowej.

24 lekcje dla blisko 150 uczniów

20 czerwca br. wraz ze zbliżającym się końcem roku szkolnego 2017/2018, Nadsański Bank Spółdzielczy zrealizował czwarty cykl lekcji w ramach projektu BAKCYL.



Pani Magdalena Więckowicz Wiceprezes Zarządu Banku wita młodzież na pierwszej lekcji BAKCYLA

Pracownicy banku – wolontariusze przeprowadzili trzy lekcje dla klasy VI i VII w Szkole Podstawowej Nr 4 oraz cztery lekcje dla klasy II A i II B w Gimnazjum Nr 5 w Stalowej Woli.

W trakcie zajęć z uczniami szkół podstawowych poruszono następujące tematy: „Twoje pieniądze”, „Od oszczędzania do inwestowania” oraz „Zasady bezpiecznego pożyczania”. Gimnazjalistom zaś przybliżono kwestie dotyczące zagadnień – „Twoje pieniądze”, „Pożyczaj z głową”, „Mądre inwestowanie” i „Finanse na całe życie”. Czyli swoiste kompendium wiedzy o finansach dla młodego człowieka rozpoczynającego start w dorosłość.

Od lutego 2018 r. pracownicy SANBanku przeprowadzili łącznie 24 lekcje dla blisko 150 uczniów w dwóch gimnazjach i czterech szkołach podstawowych na terenie powiatu stalowowolskiego, niżańskiego i tarnobrzeskiego.

Na zakończenie każdego cyklu uczniowie, w przygotowanych na tę okazję ankietach, potwierdzili, że lekcje były dla nich bardzo ciekawe i pouczające. Nauczyciele natomiast wyrazili przekonanie, że działania edukacyjne w ramach projektu BAKCYL dają możliwość wprowadzenia uczniów w świat codziennych finansów tak, aby w przyszłości potrafili umiejętnie i bezpiecznie z nich korzystać i nimi zarządzać.

BAKCYL na terenie Stalowej Woli cieszy się coraz większym zainteresowaniem. Kolejne szkoły zgłaszają chęć udziału w projekcie i liczą na współpracę z Bankiem w następnym roku szkolnym.



Zakończenie cyklu 4 lekcji BAKCYLA w klasie sportowej Gimnazjum nr 5

Światowy Dzień Oszczędzania

W ramach akcji **Tydzień dla Oszczędzania** Nadsański Bank Spółdzielczy promował oszczędzanie w Zespole Szkół im. gen. Władysława Sikorskiego w Rudniku nad Sanem.

Podczas spotkania przedstawiono uczniom różne formy oszczędzania, omówiono jak ważne jest rozsądne gospodarowanie pieniędzmi oraz zapoznano uczniów z ofertą i produktami SANBanku. Spotkanie było również okazją do przedstawienia krótkiej historii Banku oraz jego roli w środowisku lokalnym.



Fiesta Harmonica Festival

Fiesta Harmonica Festival to ogólnopolskie wydarzenie, które w ubiegłym roku odbyło się po raz kolejny w Spółdzielczym Domu Kultury w Stalowej Woli. Jest to już trzeci projekt, którego celem jest propagowanie harmonijki ustnej, jako instrumentu mającego różnorodne zastosowanie.



Podczas trwania wydarzenia ogłoszono laureatów konkursu gry na harmonijce. W kategorii harmonijka chromatyczna laureatem został **Grzegorz Matuszek** z Mysłowic, a w kategorii harmonijka diatoniczna **Stanisław Salewski** z Pruszkowa. **Nagrodę główną** w konkursie wręczył **Stanisław Kłapeć** Prezes Zarządu Nadsańskiego Banku Spółdzielczego, **sponsor nagrody głównej**.

Nowa strona internetowa

Z myślą o naszych Klientach uruchomiliśmy stronę internetową w technologii **Responsive Web Design (RWD)**, co oznacza, że automatycznie dostosowuje się ona do wymiarów ekranu na urządzeniach mobilnych bez utraty jakości i funkcjonalności.

Dodatkowo posiada nowoczesny design oparty na identyfikacji wizualnej Banku, gdzie dominuje kolor biały i zielony. Wygląd i układ strony jest przejrzysty i łatwy nawigacji. Zapraszamy na stronę www.sanbank.pl



Jesteśmy Twoim Bankiem
www.SANBank.pl



facebook

Zapraszamy do polubienia naszego profilu na facebooku, gdzie znajdują się aktualne informacje z życia Banku.



Najlepsze konto dla Firm

27 października 2017 roku w Hotelu Hilton Garden Inn w Rzeszowie podczas rozstrzygnięcia konkursu Gazety codziennej „Nowiny” **Nasze Dobre Podkarpackie 2017** w kategorii Produkty i Usługi wyróżniono Nadsański Bank Spółdzielczy za Pakiet **Startbiznes** dla przedsiębiorców.



Pakiet Startbiznes to konto stworzone z myślą o przedsiębiorcach rozpoczynających działalność gospodarczą i prowadzących firmę nie dłużej niż 12 miesięcy. Jest to darmowy rachunek bieżący, który zawiera pakiet atrakcyjnych usług oraz kompleksową i profesjonalną obsługę na każdym etapie współpracy.



PAKIET Startbiznes

**Dla Klientów,
którzy rozpoczynają
działalność gospodarczą**

- 0 zł** za otwarcie i prowadzenie rachunku
- 0 zł** za bankowość internetową i dostęp do rachunku 24/h
- 0 zł** za przelewy wewnętrzne w bankowości **iB@nk**
- 0 zł** za wydanie karty debetowej i pakiet bezpieczeństwa karty
- elastyczne rozwiązania finansowania działalności gospodarczej
- przelewy **SORBNET** i **Express ELIXIR**
- dostępność informacji o saldzie dzięki **komunikatom SMS**



Terminale płatnicze za 0 zł przez 12 miesięcy

w ramach Programu Polska Bezgotówkowa

Banki Spółdzielcze z Grupy BPS, w tym Nadsański Bank Spółdzielczy we współpracy z Planet Pay i Fundacją Polska Bezgotówkowa oferują bezpłatne terminale POS Planet dla Przedsiębiorców.

Dzięki Programowi sklep lub punkt usługowy będzie mógł przez **okres 12 miesięcy** przyjmować płatności kartą **bez ponoszenia kosztów** za dzierżawę terminala i **provizji** od transakcji do obrotu **100 000 zł** na kartach oraz skorzystać ze specjalnych warunków w kolejnych latach współpracy.

Uczestnictwo w Programie Wsparcia Obrotu Bezgotówkowego, pozwala na otrzymanie dofinansowania gwarantującego nieodpłatne korzystanie z:

- Instalacji i użytkowania **do trzech Terminali POS**;
- Procesowania transakcji zrealizowanych na tych Terminalach POS (dotyczy wyłącznie kart organizacji płatniczych, które przystąpiły do Programu oraz uczestniczą w jego finansowaniu), do wolumenu **obrotu 100 000 PLN**;
- **Serwisu Terminali POS** w ciągu 2 dni roboczych od momentu przekazania zgłoszenia do Planet Pay;
- **Całodobowego wsparcia technicznego i obsługi reklamacji**, w okresie 12 miesięcy liczonych osobno dla każdego Terminala POS od momentu jego instalacji.

Warunki przystąpienia do Programu Wsparcia Obrotu Bezgotówkowego :

- Przedsiębiorca, **przez co najmniej 12 miesięcy** przed podpisaniem umowy **nie oferował** usług płatności instrumentami płatniczymi opartymi o kartę;
- Przedsiębiorca nie prowadzi działalności w ramach franczyzy, sieci handlowych, usługowych lub podobnych obejmujących więcej niż 5 placówek pod tym samym znakiem towarowym;
- Przedsiębiorca nie prowadzi działalności, jako operator automatów vendingowych i innych terminali samoobsługowych (biletomaty, parkomaty, bankomaty, itp.) w zakresie, w jakim przystępuje do Programu;
- Przedsiębiorca przystąpił do Programu po raz pierwszy.

Przyjmuj płatności kartą bez żadnych opłat

0 zł za terminal płatniczy

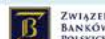
0% prowizji od transakcji przez rok



WEŹ TERMINAL ZA 0 zł I ODLICZ VAT

Warunki - Wariant 1		
Okres lojalności	Miesięczna opłata za dzierżawę terminala	Prowizja od transakcji
Pierwsze 12 miesięcy	0 zł	0 %
+ 12 miesięcy	1 zł przez 3 miesiące 44 zł	0,65 %
+ 24 m-ce	1 zł przez 6 miesięcy 44 zł	0,65 %

Warunki - Wariant 2		
Okres lojalności	Miesięczna opłata za dzierżawę terminala	Prowizja od transakcji
Pierwsze 12 miesięcy	0 zł	0 %
+ 12 miesięcy	1 zł przez 3 miesiące 44 zł	0,55 % + 0,05 zł
+ 24 m-ce	1 zł przez 6 miesięcy 44 zł	0,55 % + 0,05 zł



Wspólna inicjatywa instytucji płatniczych pod patronatem Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju oraz Związku Banków Polskich

Co warto wiedzieć o RODO

Od dnia 25 maja 2018 r. w Unii Europejskiej stosowane jest Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE w skrócie **RODO**.

Celem nowej regulacji jest ujednoczenie zasad ochrony i przetwarzania danych osobowych na terenie Unii Europejskiej.

Kogo dotyczy RODO?

Przepisy obejmują wszystkie podmioty, które gromadzą i wykorzystują dane dotyczące osób fizycznych. Zmiany dotyczą zarówno firm, jak i administracji. Co ważne – RODO musiały wdrożyć wszystkie organy administracji publicznej! Do tej pory nie było takiego obowiązku. Teraz zarówno duże firmy, urzędy, jak i małe firmy, sklepy internetowe, szkoły, ośrodki pomocy społecznej, domy kultury, itp. muszą przetwarzać dane osobowe zgodnie z prawem.

Odpowiedzialność finansowa

RODO wprowadza dotkliwe kary finansowe za brak wdrożenia i przestrzegania nowych przepisów dot. ochrony danych osobowych. Firmy mogą zostać ukarane karą pieniężną od 10 do 20 mln euro lub od 2% do 4%



wartości rocznego światowego obrotu przedsiębiorstwa, w zależności od tego, która wartość jest wyższa. Administracja publiczna – wysokość kary przewidywana jest na poziomie 100.000 złotych (projekt z dnia 13.09.2017 – ustawa o ochronie danych osobowych). Kary będą nakładane proporcjonalnie w zależności od skali naruszenia przepisów.

Jak Bank przetwarza dane osobowe?

Bank przetwarza dane osobowe, aby prowadzić działalność bankową, na przykład prowadzić rachunek bankowy, zawrzeć i realizować umowę dotyczącą produktu bankowego typu kredyt, lokata, rachunek oszczędnościowy, rachunek ROR, czy zapewnić bezpieczeństwo środków i transakcji. Prowadzi również działalność informacyjną o usługach i produktach.

Podstawowe informacje dotyczące przetwarzania Państwa danych osobowych w SANBanku

Zgodnie z art. 13 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób przedstawiamy podstawowe informacje dotyczące przetwarzania danych osobowych naszych Klientów.

Administratorem Państwa danych osobowych jest Nadsański Bank Spółdzielczy z siedzibą w Stalowej Woli, z którym można się skontaktować pod adresem: ul. Okulickiego 56c, 37-450 Stalowa Wola, e-mail: bank@sanbank.pl, telefon: +48 15 842 10 27.

We wszystkich sprawach dotyczących przetwarzania danych osobowych oraz korzystania z praw związanych z przetwarzaniem danych można się skontaktować z wyznaczonym w Banku **INSPEKTOREM OCHRONY DANYCH**, poprzez adres e-mail: iod@sanbank.pl lub pisemnie (Inspektor Ochrony Danych, Nadsański Bank Spółdzielczy, 37-450 Stalowa Wola, ul. Okulickiego 56c). Szczegółowe dane inspektora ochrony danych znajdują się na stronie internetowej: www.sanbank.pl w zakładce: o Banku/Dane Osobowe i na tablicy ogłoszeń Banku.

Bank przetwarza Państwa dane w następujących celach:

- 1) rozpatrzenia wniosku oraz zawarcia i realizacji umowy (podstawa z art. 6 ust 1 lit. b RODO);
- 2) w przypadku zawierania umowy o kredyt w celu badania zdolności kredytowej i analizy ryzyka kredytowego (podstawa prawna z art. 6 ust.1 lit. b RODO, a w przypadku przetwarzania danych po wygaśnięciu zobowiązania z art. 6 ust.1 lit. a RODO);

- 3) wypełnienia obowiązku prawnego ciążącego na Banku (podstawa prawna z art. 6 ust.1 lit. c RODO). Bank przetwarza dane osobowe w związku z wykonywaniem czynności bankowych wynikających z przepisów m.in. prawa bankowego, ustawy o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu, ustawy o rachunkowości, przepisów Unii Europejskiej.
- 4) marketingu i promocji produktów i usług Banku (podstawa prawna z art. 6 ust.1 lit. a i f RODO); W przypadku marketingu kanałami elektronicznymi podstawą prawną jest Państwa zgoda. W przypadku zawarcia umowy z Bankiem i stosowania marketingu bezpośredniego podstawą prawną jest prawnie uzasadniony interes Banku;
- 5) archiwalnych (dowodowych), statystycznych i sprawozdawczych oraz dochodzenia należności, będących realizacją prawnie uzasadnionego interesu Banku (podstawa prawna z art. 6 ust. 1 lit. f RODO);

Okres przechowywania danych

Państwa dane osobowe będą przetwarzane przez okres niezbędny do realizacji wskazanych celów, zgodnie z kryteriami określonymi w przepisach prawa i Rekomendacjach KNF. Szczegółowa informacja na temat okresów przechowywania danych osobowych przez Bank została zamieszczona na stronie internetowej Banku www.sanbank.pl w zakładce: o Banku/Dane Osobowe i/lub na tablicy ogłoszeń Banku.

Państwa dane osobowe mogą być udostępniane przez Bank następującym kategoriom odbiorców:

- podmiotom przewidzianym w ustawie z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe w art. 104 -106 d oraz podmiotom uprawnionym do tego na mocy innych przepisów powszechnie obowiązujących. Pełna lista podmiotów została zamieszczona na stronie internetowej Banku www.sanbank.pl w zakładce: o Banku/dane osobowe.
- podmiotom przetwarzającym dane w imieniu Banku (na podstawie art. 6a prawa bankowego) tj. podmiotom, którym powierzono wykonywanie czynności bankowych. Takie podmioty przetwarzają dane jako podwykonawcy, na podstawie umowy z Bankiem.

Mają Państwo prawo:

- 1) dostępu do treści swoich danych osobowych (art. 15 RODO),
- 2) sprostowania (poprawienia) nieprawidłowych danych (art. 16 RODO),
- 3) usunięcia danych przetwarzanych bezpodstawnie i bezprawnie (prawo do bycia zapomnianym - w art. 17 RODO),
- 4) ograniczenia przetwarzania danych (tzn. wstrzymanie operacji na danych lub nieusuwanie danych – stosownie do złożonego wniosku - art. 18 RODO);
- 5) prawo do wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania danych w przypadkach wskazanych w art. 21 RODO, co oznacza, iż niezależnie od praw wymienionych w niniejszym dokumencie mogą Państwo w dowolnym momencie wnieść sprzeciw wobec przetwarzania danych osobowych, jeśli podstawą wykorzystania danych jest nasz prawnie uzasadniony interes lub interes publiczny. W takiej sytuacji, po rozpatrzeniu Państwa wniosku nie będziemy już mogli przetwarzać Państwa danych osobowych objętych sprzeciwem, chyba że wykazemy istnienie ważnych prawnie uzasadnionych podstaw do przetwarzania, nadrzędnych wobec interesów, praw i wolności osoby, której dane dotyczą, lub podstaw do ustalenia, dochodzenia lub obrony roszczeń.
- 6) prawo do przenoszenia danych przetwarzanych w sposób zautomatyzowany na zasadach określonych w art. 20 RODO, co oznacza iż mają Państwo prawo żądać, by Państwa dane osobowe zostały przesłane przez nas bezpośrednio innemu administratorowi, o ile jest to technicznie możliwe.
- 7) prawo do cofnięcia zgody w dowolnym momencie bez wpływu na zgodność z prawem przetwarzania, którego dokonano na podstawie zgody przed jej cofnięciem (jeżeli przetwarzanie odbywa się na podstawie art. 6 ust. 1 lit. a) lub art. 9 ust. 2 lit. a RODO),
- 8) prawo do wniesienia skargi do organu nadzorczego – Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych o ile uznają Państwo, że przetwarzanie danych osobowych odbywa się z naruszeniem RODO.

Podane przez Państwa dane do celów zawarcia i realizacji umowy z Bankiem ma charakter dobrowolny, jednakże ich niepodanie skutkuje brakiem możliwości rozpatrzenia wniosku i realizacji umowy przez Bank.

Grosz do grosza. Jak zarządzać pieniędzmi i zacząć je oszczędzać?

Marzy ci się nowy rower, telefon, komputer, a może zagraniczna wycieczka, ale twoje kieszonkowe czy pierwsze zarobki nie pozwalają na ich zakup? Nie martw się, za jakiś czas wszystko to może być w zasięgu twojej ręki. Wystarczy, że nauczysz się... oszczędzać.



Oszczędzanie najlepiej zacząć jak najwcześniej. Gdy tylko mamy już jakieś swoje pieniądze, czy to z kieszonkowego, czy z pierwszej pracy, od razu dobrze jest nauczyć się mądrze nimi zarządzać, bo to będzie procentować w przyszłości.

Zestawienie wpływów

Pierwszy krok do oszczędzania, to sporządzenie swojego budżetu. Musimy w końcu wiedzieć, ile pieniędzy będziemy mogli zaoszczędzić np. każdego tygodnia czy miesiąca, a ile potrzebujemy na niezbędne wydatki.

Najlepiej przeprowadzić prostą kalkulację: po jednej stronie zestawisz nasze dochody, czyli pieniądze, które otrzymujemy, po drugiej zaś wydatki. Zaplanowanie takiego budżetu oraz kwoty, którą będziemy mogli odkładać co miesiąc, będzie oczywiście dużo łatwiejsze, jeśli mamy tzw. stałe źródło dochodów. Jeśli pracujesz, na ogół wynagrodzenie dostajesz co miesiąc w tym samym czasie. Jeśli zaś dostajesz tylko kieszonkowe, umów się z rodzicami, że będą ci je wypłacali również regularnie, zamiast np. większych kwot w dłuższych odstępach czasu, będziesz dostawał mniej, ale co tydzień czy co miesiąc. To znacznie ułatwi ci zaplanowanie budżetu.

Podliczenie wydatków

Jeśli już wiesz, ile mniej więcej pieniędzy co tydzień czy co miesiąc będziesz dostawał albo zarobisz, policz, ile w tym samym czasie musisz wydać. Na początku zrób zestawienie tylko niezbędnych wydatków, takich jak np. opłata rachunku za twój telefon komórkowy. Na drugiej liście zbierz wszystkie pozostałe wydatki z ostatnich miesięcy, takie jak zakupy ubrań i wyjścia do kina.

Jeśli masz już swoje konto w banku, a za zakupy płacisz kartą, będzie ci to najłatwiej sprawdzić w bankowości elektronicznej, gdzie możesz dokładnie prześledzić historię swojego konta. W dodatku większość e-kont od razu dzieli twoje wydatki na odpowiednie kategorie, takie jak żywność, odzież, jedzenie poza domem. Dokładne ich prześledzenie pomoże ci uświadomić sobie, na co wydajesz najwięcej pieniędzy i być może z części tych wydatków zrezygnować.

Jeśli nie masz jeszcze konta w banku, sam możesz, a nawet musisz, jeśli chcesz zacząć oszczędzać, kontrolować swoje wydatki. Najlepiej robić to, zbierając wszystkie paragony, jakie

dostajesz za zakupy (nie musisz ich przechowywać w formie papierowej, możesz je np. fotografować), a następnie spisując, ile i na co wydałeś w tym tygodniu czy miesiącu. Tu z pomocą mogą przyjść bezpłatne aplikacje na telefon, do których możesz wpisywać wszystkie swoje wydatki, a one pomogą ci potem przygotować ich zestawienie i podliczenie, ile i na co pieniędzy ostatnio wydałeś.

Znalezienie źródeł oszczędności

Kiedy już będziesz wiedział, ile pieniędzy i na co wydajesz, łatwiej będzie ci poszukać źródeł oszczędności. Prześledź wszystkie wydatki z ostatniego czasu i zastanów się, z ilu z nich mógłbyś zrezygnować (słodką przekąską na mieście, kolejny T-shirt, który wyląduje na dnie szafy?), a dla których możesz znaleźć tańsze „zamienniki”.



Na ogół jednym ze źródeł oszczędności są wydatki na rozrywkę. Nie chodzi jednak o to, żebyś zupełnie z nich zrezygnował, bo wtedy oszczędzanie stanie się „drogą przez mękę” i szybko się do niego zniechęcisz. Ale możesz poszukać sposobów na równie atrakcyjne, za to tańsze spędzanie czasu wolnego. Zamiast np. chodzić do kina w weekendy, kiedy bilety są na ogół najdroższe, wybieraj seanse w środku tygodnia, to pomoże zaoszczędzić nawet 10 – 15 zł na jednym bilecie!

Kolejnym źródłem oszczędności może być również zamiana jedzenia na mieście na domowe przygotowywanie posiłków. Jeśli często kusisz się na kupne kanapki, przekąski czy obiady, wiesz, ile to kosztuje.

Potencjalnym źródłem oszczędności jest również na ogół... telefon. Prześledź, ile czasu surfujesz za jego pomocą w Internecie, czy rozmawiasz ze znajomymi, i rozejrzyj się za tańszą i bardziej dostosowaną do twoich potrzeb ofertą u operatorów.

Wyznaczenie celu

Oszczędzanie jest dużo łatwiejsze, jeżeli mamy przed sobą jasny cel. Zaplanuj zatem, na co przeznaczysz zaoszczędzone pieniądze. Jeśli już będziesz znał swój cel, a więc i koszt spełnienia twojego marzenia, określ realny termin jego realizacji i policz, ile pieniędzy musisz odkładać tygodniowo czy miesięcznie, aby go osiągnąć.

Jeśli np. wyliczysz, że będzie cię stać na zakup nowego telefonu, pod warunkiem, że przez najbliższe pół roku będziesz odkładał co miesiąc 1/3 swojego kieszonkowego, czy zarobków, trzymaj się ściśle tego planu i z każdych otrzymanych 50 zł, do skarbonki czy na konto odkładaj ok. 16 zł. Pamiętaj, że konsekwencja to podstawa, a zanim się obejrzyś uzbiera ci się potrzebna suma.

Miękkie lądowania na poduszce finansowej

Kiedy masz już cel swojego oszczędzania, to wiadomo, że jak najszybciej chcesz go zrealizować, czyli np. kupić wymarzony rower, czy wyjechać na zagraniczną wycieczkę. Wcześniej jednak do planu oszczędzania warto włączyć stworzenie sobie tzw. poduszki finansowej. Może i brzmi to śmiesznie, jest jednak całkiem poważną sprawą. Chodzi bowiem o odłożenie pieniędzy na nieprzewidziane wydatki związane z takimi sytuacjami jak utrata pracy, twojej lub twoich rodziców, choroba, wypadek. Warto finansowo na taką ewentualność być przygotowanym i odłożyć pewną kwotę, która pomoże ci normalnie funkcjonować, kiedy pozostaniesz chwilowo bez pensji czy kieszonkowego. W dodatku będziesz mógł w takiej ciężkiej sytuacji wesprzeć w razie potrzeby swoich rodziców, a to będzie wiele dla nich znaczyć. A ile trzeba na takie niespodziewane sytuacje odłożyć? Eksperti radzą, żeby była to kwota równa twoim wydatkom z 3 – 6 miesięcy. To sporo i może być trudne do zrealizowania. Pamiętaj jednak, że w nieprzewidzianych momentach liczyć się będzie każdy grosz. Nawet więc jeśli twoja poduszka bezpieczeństwa nie będzie za duża, to i tak będzie miała znaczenie.

Zamiast odkładania do skarbonki konto oszczędnościowe

Jeśli opracowałeś już długoterminowy plan odkładania pieniędzy, a nie masz jeszcze konta oszczędnościowego, warto porozmawiać z rodzicami o otworzeniu ci takiego rachunku.

Musisz wiedzieć, że pieniądze, które będziesz zbierał do skarbonki na jakiś większy cel, z czasem będą tracić na wartości.

Jak to możliwe, skoro w skarbonce będziesz miał wciąż tyle samo uzbieranych oszczędności? Chodzi o to, że kwota ta „będzie stała w miejscu”, w przeciwieństwie do cen w sklepach. Z czasem zatem za tyle samo pieniędzy będziesz niestety mógł kupić już trochę mniej.

Większość banków w Polsce oferuje rachunki oszczędnościowe dla młodzieży w wieku 13 – 18 lat, a niektóre z nich nawet dla młodszych dzieci, poniżej 13. roku życia. Pomagają one w wygodny sposób zarządzać swoimi oszczędnościami, dzięki aplikacjom mobilnym i dostępowi przez Internet. Co ważne dokładają do pieniędzy na nich odkładanych oprocentowanie – nie są to co prawda zawrotne sumy, ale przynajmniej twoje oszczędności nie będą tracić na wartości, leżąc beczynnie w skarbonce. Dzięki takiemu rachunkowi poznasz również działania produktów bankowych, nauczysz się z nich korzystać, a to na pewno przyda ci się w przyszłości. Do założenia konta będzie potrzebna ci pomoc rodziców, którzy muszą podpisać odpowiednią umowę z bankiem.

Inną formą odkładania pieniędzy może być Szkolna Kasa Oszczędności skierowana do uczniów w wieku 6 – 13 lat, również dająca dostęp do konta przez Internet. Swoje pieniądze będziesz mógł odłożyć na konkretne cele w wirtualnych skarbonkach, a za systematyczne odkładanie środków dostajesz... odznakę. To jednak nie jedyna „premia” za oszczędzanie, bo i tutaj twoje oszczędności będą oprocentowane. Do udziału w SKO musi zgłosić się twoja szkoła.

Sukces oszczędzania kryje się w przygotowaniu dobrego planu i konsekwentnej jego realizacji. Jeśli będziesz trzymał się wyznaczonego celu, zobaczysz, że nie jest to takie trudne, jak mogłoby się wydawać, a pierwsze efekty przychodzą szybciej, niż myślałeś.

Anna Wiśniewska

Źródło: Program sektorowy „Bankowcy dla Edukacji” (Warszawski Instytut Bankowości)






DOBRY START
300 dla ucznia

**Program „Dobry Start”
złóż wniosek
w bankowości internetowej
iB@nk**

www.sanbank.pl

Korzystasz z bankowości elektronicznej? Zadbaj o bezpieczeństwo swoich środków!

Przedstawiamy kilka zasad wykorzystania zabezpieczeń w bankowości elektronicznej w celu ochrony środków zgromadzonych na rachunkach.

-  Stwórz długie, unikalne hasło składające się z wielkich i małych liter, cyfr i znaków specjalnych.
-  Sprawdź dokładnie treść otrzymanych autoryzacyjnych kodów SMS. Kody zawierają informacje z danymi operacji oraz kodem autoryzującym zlecenie, np. przelewu. Są one unikalne dla każdej operacji. W przypadku niezgodności z treścią przelewu zrezygnujmy z realizacji przelewu, istnieje wysokie prawdopodobieństwo, że padliśmy ofiarą fałszywej strony logowania.
-  W żadnym wypadku nie otwieraj linków, czy załączników w przypadku otrzymania podejrzanego wiadomości e-mail z banku, firmy kurierskiej, itp. Może to spowodować instalację złośliwego oprogramowania, co doprowadzi do tego, że złodziej przejmie dostęp do Twojego konta internetowego.
-  Nie podawaj nikomu danych do logowania w bankowości elektronicznej ani innych zastrzeżonych danych osobowych. Pamiętaj, że bank nigdy nie poprosi Cię o login i hasło. To metoda phishingu, stosowana przez przestępców w celu wyłudzenia haseł i tajnych danych, poprzez podszywanie się pod bank w wiadomościach e-mail.
-  Nie instaluj żadnych niezauważanych aplikacji na telefonie. Logując się do bankowości internetowej, korzystaj zawsze z bezpiecznych sieci WI-FI, unikając tych w galeriach handlowych czy kafejkach internetowych.
-  Logując się do serwisu sprawdź, czy połączenie jest szyfrowane. Adres strony w oknie przeglądarki musi zaczynać się od <https://>, a obok musi znajdować się ikona z zamkniętą kłódką. Po kliknięciu w zieloną kłódkę możemy sprawdzić właściciela i wydawcę certyfikatu.
-  Podczas płatności kartą w serwisach i sklepach internetowych zwróćmy uwagę czy transakcja będzie chroniona usługą 3D-Secure. Powinniśmy otrzymać SMS-a autoryzacyjnego w celu realizacji takiej transakcji.
-  Używaj wyłącznie aktualnych systemów operacyjnych, które są wspierane przez producenta. Szczególnie niezalecane jest używanie komputerów z systemem Windows XP, czy Vista, które od kilku lat nie są już wspierane. Brak aktualizacji oznacza duże luki w zabezpieczeniu komputerów z tymi systemami.
-  Instaluj wyłącznie aktualne wersje systemów antywirusowych oraz zwracaj uwagę na ich regularne aktualizacje. Nawet darmowe programy antywirusowe znacznie podnoszą poziom zabezpieczenia komputera.



Podczas korzystania z bankowości internetowej należy pamiętać, że hakerzy codziennie modyfikują metody ataku w celu kradzieży naszych pieniędzy z konta, dlatego w przypadku zaobserwowania jakichkolwiek nietypowych, dziwnych sytuacji dotyczących systemu naszej bankowości internetowej niezwłocznie zaniechaj pracy w tym systemie i zgłoś ten fakt do banku. Wykwalifikowani specjaliści doradzą, jakie kroki podjąć w celu zabezpieczenia Twoich środków przed kradzieżą.

Dobre rady dla nieostrożnych Polaków w sieci

Każdy Klient Banku otrzymuje zdalny dostęp do swojego konta bankowego poprzez komputer, telefon albo inne urządzenie mobilne. Zdalny dostęp do własnych pieniędzy to z jednej strony wygoda, a z drugiej narażenie się na niespodziewaną próbę okradzenia nas.

Tę drugą, ciemniejszą stronę bankowości elektronicznej dostrzegają eksperci Związku Banków Polskich, którzy w tegorocznym raporcie **Polska i Europa. Wyzwania i ograniczenia** napisali: „Codziennie, na całym świecie atakowanych jest 0,5 mln stron internetowych, a 76 procent stron internetowych ma słabe punkty, przez które można było je zaatakować. Zdecydowana większość badanych bankowców (89 procent) czuje potrzebę rozbudowy i umacniania rozwiązań cyberbezpieczeństwa w sektorze finansowym”.

10 zasad cyberbezpieczeństwa

Specjaliści od cyberprzestrzeni twierdzą, że przestrzeganie 10 zasad zapewni nam optymalny poziom bezpieczeństwa w sieci internetowej.



Po pierwsze, na co zwracają uwagę eksperci Komisji Europejskiej, jeśli chcemy kupować w Internecie lub chcemy łączyć się zdalnie z naszym kontem bankowym, to powinniśmy zainstalować na swoim komputerze dobry program antywirusowy. Program ten powinien być regularnie uaktualniany.

Po drugie należy wiedzieć, jakie zabezpieczenia są stosowane na stronie naszego banku. Po każdym zalogowaniu się na stronę banku należy się stosować do zamieszczonych tam zasad bezpieczeństwa. Jeśli coś odbiega od normy, to powinniśmy przerwać naszą transakcję i skontaktować się telefonicznie lub osobiście z przedstawicielem banku. Podobnie zachowujemy się na stronach sklepów internetowych. Kupujemy tylko tam, gdzie jest szyfrowane połączenie – widzimy kłódkę i odpowiedni certyfikat. Najlepiej kupować w znanych nam już wcześniej sklepach internetowych.

Po trzecie należy dokonywać płatności tylko z własnego komputera lub telefonu lub z innego urządzenia osoby, do której mamy zaufanie. Nie należy dokonywać płatności nawet z własnego komputera, kiedy korzystamy z publicznej sieci np.

na lotnisku, w kawiarence internetowej. A jeśli wchodzimy na stronę banku, to nie wyszukujemy jego adresu internetowego w wyszukiwarce, lecz wpisujemy go ręcznie w górnym pasku wyszukiwarki. Podobnie nie kopiujemy numeru konta, na które chcemy przelać pieniądze i nie wklejamy go okienko przelewów. Numer konta odbiorcy naszych pieniędzy także powinniśmy wpisywać ręcznie.

Po czwarte trzeba pamiętać, że bank nigdy nie wysyła do swoich klientów pytań o ich hasła, czy też o inne poufne dane, np. o kod pin do karty płatniczej. Nigdy w takich przypadkach nie należy udostępniać swoich danych. Zawsze o takiej sytuacji powinniśmy powiadomić nasz bank.

Po piąte nie należy oszczędzać instalując na komputerze nielegalne oprogramowanie. Tego typu oprogramowanie może zawierać przygotowane przez hakerów wirusy, które pomogą im w opanowaniu naszego komputera, wyłudzeniu danych, i w końcu pozwolą na okradzenie nas.

Po szóste nie należy otwierać wiadomości i dołączonych do nich załączników, jeżeli nie wiemy, od kogo dana wiadomość pochodzi. W tego typu załącznikach do e-maili może być ukryte złośliwe oprogramowanie.

Po siódme należy unikać wchodzenia na podejrzane strony, np. strony z treścią pornograficzną. Z tego typu stron też może trafić do naszego komputera złośliwe oprogramowanie.

Po ósme warto od czasu do czasu skanować komputer. Dobry program antywirusowy w określonych odstępach czasowych automatycznie skanuje komputer. Jednak eksperci doradzają, aby przed zalogowaniem się na stronę banku samemu dokonać skanowania naszego urządzenia.

Po dziewiąte należy regularnie aktualizować oprogramowanie na komputerze, szczególnie oprogramowanie przeglądarek internetowych. Hakerzy szukają luk, a producenci cały czas „uszczelniają” wykryte luki w oprogramowaniu. Dzięki aktualizacjom mamy zawsze na komputerze najbardziej odporne na ataki hakerskie oprogramowanie.

Po dziesiąte zmieniamy regularnie hasła do swojego komputera, hasła dostępu do konta internetowego. Powinny to być trudne hasła, i do każdej usługi internetowej różne. Czyli powinniśmy mieć inne hasło do komputera, inne do konta bankowego i różne hasła do portali społecznościowych.

Robert Lidke

Źródło: „Bankowcy dla Edukacji” (Warszawski Instytut Bankowości)

PODSTAWOWY RACHUNEK PŁATNICZY SANBank



KONTO PRZYJAZNE dla portfela dla Ciebie

Ceniąc wygodę obsługi rachunku bankowego wybierz
Podstawowy Rachunek Płatniczy w Nadszańskim Banku Spółdzielczym

Podstawowy Rachunek Płatniczy SANBank - to rachunek oszczędnościowo - rozliczeniowy prowadzony w złotych polskich przeznaczony dla Klientów indywidualnych nieposiadających rachunku płatniczego w żadnym banku.

- **0 zł** za otwarcie, prowadzenie i zamknięcie rachunku,
- **5 bezpłatnych przelewów krajowych** w miesiącu wliczając zlecenia stałe,
- **bezpłatne wypłaty** z bankomatów Grupy BPS oraz terminali POS,
- **5 bezpłatnych wypłat** w miesiącu z pozostałych bankomatów w kraju,
- **Możliwość dokonania wypłat kartą** debetową z bankomatów na terytorium krajów Europejskiego Obszaru Gospodarczego.

Rozwiąż krzyżówkę i wygraj nagrody



x 3

parasol



x 2

teczka na dokumenty



x 1

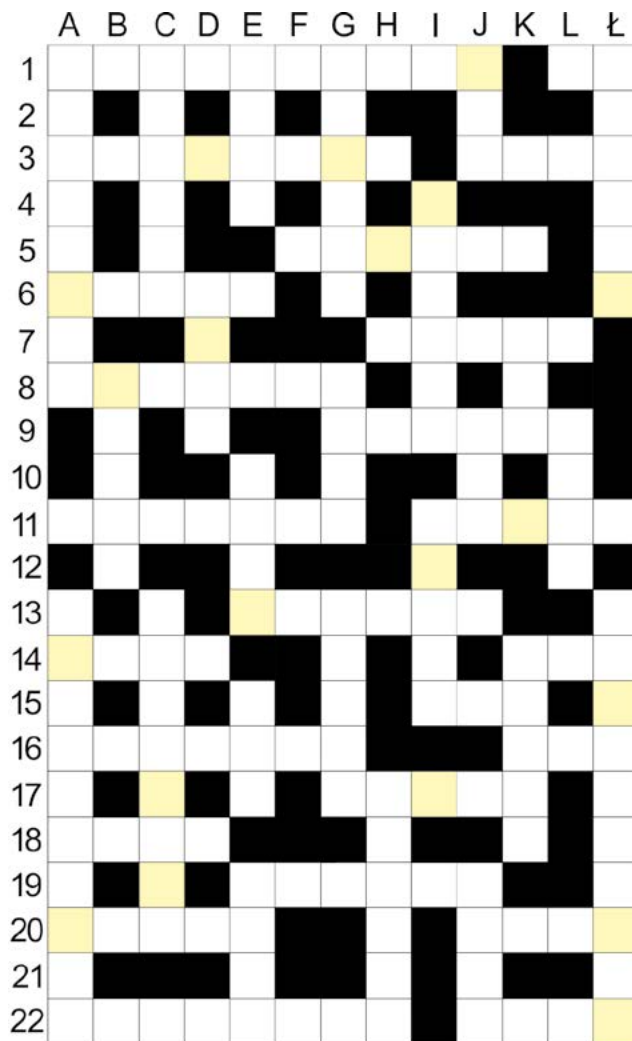
portfel skórzany

PIONOWO

A1 urządzenie wypłacające banknoty; **C1** inaczej ilość produkcji;
E1 waluta brytyjska; **G1** w ofercie banku; **J1** niższy od sopranu;
Ł1 urządzenie celownicze myśliwego; **I4** inaczej sprawozdanie finansowe w banku; **D6** budowa wtórna łodygi; **K7** wytwarzany z mleka, biały lub żółty; **B8** centralny plac w starych miastach;
G8 kupisz tam świeże owoce lub warzywa; **J9** zdrobniale Urszula;
L9 np. kolczasty; **E10** inaczej wrzask; **I11** dokumenty wręczane zamiast pieniądza przy zakupie towarów; **A13** osłabienie kursu waluty narodowej **C13** suchy w plecaku turysty; **G13** świadczenie pieniężne z tytułu niezdolności do pracy; **Ł13** kredyt udzielany na budowę lub zakup nieruchomości; **E15** przedstawienie nagiego ludzkiego ciała w sztuce lub inaczej dokument prawny;
K14 nakładana na szczoteczkę do zębów; **H17** przeciwieństwo kłamstwa; **E19** imię jednego z trzech muszkieterów;
J19 popularny lek przeciwbólowy;

POZIOMO

1A zniżka ceny dóbr lub usług, inaczej rabat lub upust;
1L mieszkają w nim pszczoły; **3A** imię męskie pochodzenia greckiego; **3J** tłuszcz z wątroby ryb; **5F** np. narciarski;
6A w łazience do mycia; **7H** taniec latynoamerykański;
8A np. z Maastricht; **9G** coś nielogicznego; **11A** jedna z usług bankowych, może być np. samochodowy; **11I** np. Turyński;
13E np. całonocny lub miesięczny; **14A** wspólna waluta europejska; **14K** popularny zaprzęg na trasach syberyjskich;
15I polski film uhonorowany Oscarem; **16A** prawnik broniący w sądzie; **16K** nominał z portretem króla Władysława II Jagiełły;
17G komenda dla psa; **18A** inaczej kontuzja; **19E** inaczej makieta, imitacja; **20A** dosłowne przytoczenie czyichś słów;
20J pospolity chwast; **22A** budynek lub lokal ambasadora;
22J okresy klimatyczne w ciągu roku;



ISSN 2080-0711 NR 1/19/lipiec 2018 r.

W Twoim

(hasło)

Banku

(imię i nazwisko)

(adres)

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb marketingowych przez Nadsański Bank Spółdzielczy (zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych z dnia 29-08-1997r. Dz.U.Nr 133, poz 883).



(podpis)

(4I,3G,12I) (15Ł,8B,3D,5H,7D) (19C,17C,14A) (6A,1I)
 (13E,17I,11K,6Ł,20A,20Ł,7D)

Rozwiązania krzyżówki prosimy składać na załączonych kuponach do dnia 30.12.2018 r. w Centrali Banku lub wysłać pocztą. Jedna osoba może złożyć jeden kupon.

Zapraszamy do placówek Nadsańskiego Banku Spółdzielczego

CENTRALA W STALOWEJ WOLI



ul. Okulickiego 56c
37-450 Stalowa Wola
sekretariat@sanbank.pl
tel. 15 842 10 27
fax. 15 842 40 78



Jesteśmy Twoim Bankiem

ODDZIAŁ W STALOWEJ WOLI

ul. Okulickiego 56c
37-450 Stalowa Wola
bank@sanbank.pl
tel. 15 842 10 27 w. 112

ODDZIAŁ W RZESZOWIE

ul. Podwisłocze 33
35-309 Rzeszów
rzeszow@sanbank.pl
tel. 17 858 60 30

ODDZIAŁ W BOJANOWIE

ul. Parkowa 5
37-433 Bojanów
bojanow@sanbank.pl
tel. 15 870 83 10

ODDZIAŁ W KRAKOWIE

ul. Stawowa 10
31-346 Kraków
krakow@sanbank.pl
tel. 12 446 92 01

ODDZIAŁ W TARNOWIE

ul. Mościckiego 52
33-100 Tarnów
tarnow@sanbank.pl
tel. 14 623 06 97

ODDZIAŁ W JEŻOWEM

ul. Jeżowe 224
37-430 Jeżowe 224
jezowe@sanbank.pl
tel. 15 879 43 14

ODDZIAŁ W WARSZAWIE

ul. Św. Wincentego 14
03-505 Warszawa
warszawa@sanbank.pl
tel. 22 519 45 80

ODDZIAŁ W NOWEJ SARZYNIE

ul. Kościuszki 1
37-310 Nowa Sarzyna
nowa.sarzyna@sanbank.pl
tel. 17 241 33 39

ODDZIAŁ W ULANOWIE

ul. Rynek 42
37-410 Ulanów
ulanow@sanbank.pl
tel. 15 876 30 86

PONAD 4 700 BEZPROWIZYJNYCH BANKOMATÓW W CAŁEJ POLSCE

www.sanbank.pl

Wydawca:

Nadsański Bank Spółdzielczy w Stalowej Woli
ul. Okulickiego 56c
37-450 Stalowa Wola

Redakcja i opracowanie graficzne:

Zespół ds. Promocji i Marketingu
Nadsańskiego Banku Spółdzielczego
tel. 15 842 10 27 wew. 122
e-mail: marketing@sanbank.pl

Druk: Marlex