

# W Twoim Banku



[www.sanbank.pl](http://www.sanbank.pl)

CZASOPISMO KLIENTÓW NADSAŃSKIEGO BANKU SPÓŁDZIELCZEGO



## Nowe i wygodne Konto Powitalne w naszej ofercie

str. 36

Podsumowanie finansowe  
Banku za 2018 rok

str. 3

Nowy Zarząd  
Nadsańskiego Banku Spółdzielczego

str. 5

Pracownicze Plany  
Kapitałowe

str. 8

Wywiady z Klientami Banku

str. 12

Szanowni Państwo,

Z ogromną satysfakcją oddaję w Państwa ręce nowy numer czasopisma „W Twoim Banku”, w którym po raz pierwszy, jako p.o. Prezes Zarządu Nadsańskiego Banku Spółdzielczego, mam przyjemność kierować do Państwa słowo wstępu i zaprosić do jego czytania.

Rok 2019 jest dla naszego Banku niewątpliwie bardzo ważnym okresem, z uwagi na zmiany jakie nastąpiły w strukturze organizacyjnej Banku, które były spowodowane przejściem na emeryturę Pana Stanisława Kłapcia, po prawie 30 latach pracy na stanowisku Prezesa Zarządu.

Od 1 lutego br. Rada Nadzorcza Banku ustaliła trzysobowy skład Zarządu, powierzając mi pełnienie obowiązków Prezesa Zarządu oraz zatwierdziła nową strukturę organizacyjną i wewnętrzny podział kompetencji w Zarządzie.

Pragnę tą drogą – na łamach czasopisma – w imieniu Rady Nadzorczej, Zarządu oraz pracowników Banku podziękować raz jeszcze Prezesowi Banku Panu Stanisławowi Kłapciowi za bardzo dobrą współpracę, wieloletni wkład w rozwój i budowanie wysokiej pozycji Nadsańskiego Banku Spółdzielczego.

Obecny Zarząd, który mam dziś zaszczyt reprezentować, będzie koncentrował się na bezpiecznym zarządzaniu, wypracowywaniu satysfakcjonujących wyników finansowych i utrzymaniu dobrej pozycji w sektorze bankowym. Bieżąca działalność Banku to głównie realizacja kierunków działania wynikających z założeń planu finansowego na 2019 rok, inwestowanie w rozwiązania poprawiające jakość i efektywność pracy, dostosowanie oferty produktowej do potrzeb i oczekiwań klientów oraz dążenie do zrównoważonego rozwoju Banku.

Przed nami wiele wyzwań. Najważniejsze, jakie w tym momencie stoją przed Zarządkiem, to realizacja przygotowanej Strategii Banku na lata 2019-2023, dostosowywanie się do nowych wymogów technologicznych oraz prowadzenie działalności gwarantującej spełnianie wymogów regulacyjnych.



„W Twoim Banku” to czasopismo, które jest ważnym elementem komunikacji z naszymi Klientami, za jego pośrednictwem będziemy Państwa informować o wdrażanych usługach, promocyjnych produktach, najważniejszych wydarzeniach z życia Banku i podejmowanych inicjatywach społecznych. Na łamach czasopisma będziemy systematycznie prezentować naszych Klientów, jak również pracowników Banku.

Mam nadzieję, że każdy z Państwa znajdzie tu coś interesującego dla siebie, a lektura czasopisma „W Twoim Banku” będzie nie tylko przyjemna, ale przede wszystkim pozwoli na bliższe poznanie Nas i naszej oferty.

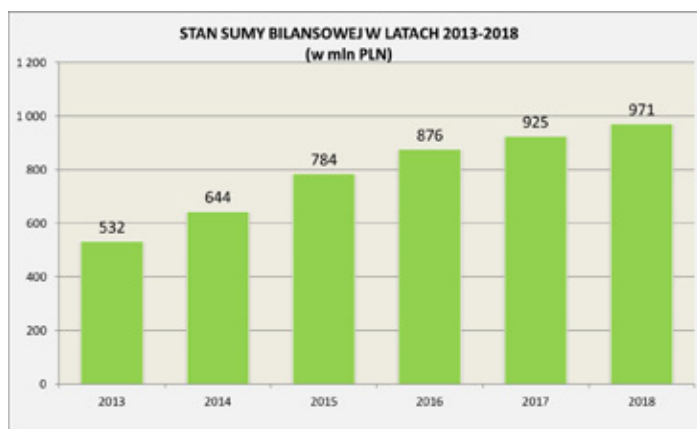
Zapraszam do lektury,

**Magdalena Więckowicz**

p.o. Prezes Zarządu  
Nadsańskiego Banku Spółdzielczego

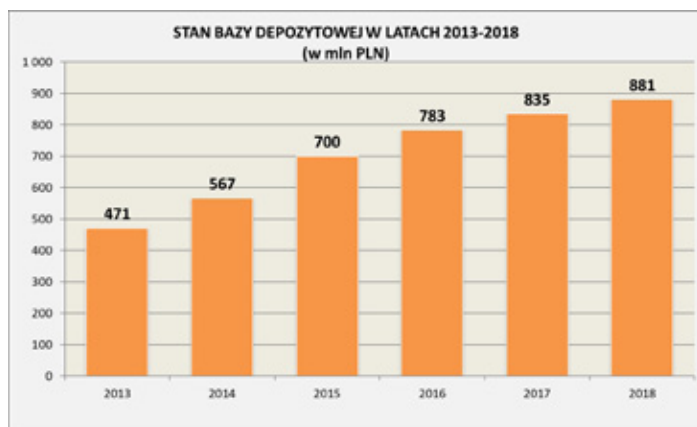
# Podsumowanie działalności za 2018 rok

**Rok 2018 był dla Nadsańskiego Banku Spółdzielczego kolejnym okresem wzrostu, rozwoju oferty produktowej oraz zwiększenia ilości obsługiwanych Klientów.**



**Suma bilansowa Banku na dzień 31 grudnia 2018 r. osiągnęła poziom 971 mln zł i była wyższa od stanu na koniec 2017 roku. Czynnikiem decydującym o wzroście sumy bilansowej w naszym Banku była atrakcyjna oferta produktowa dla osób prywatnych.**

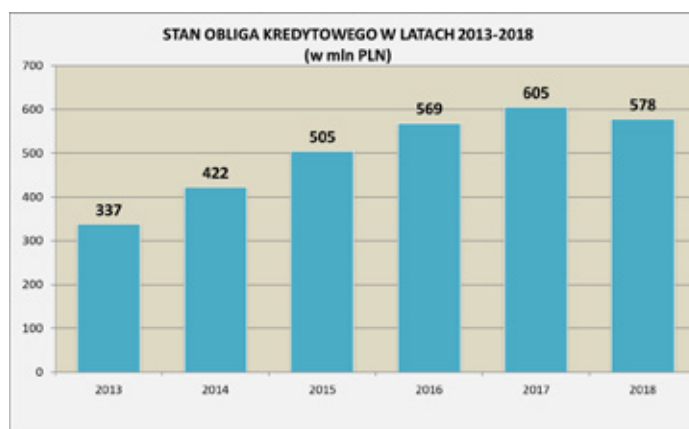
Analiza struktury przyjętych depozytów wykazuje wysoki, bo



aż 72% udział depozytów osób prywatnych. Pozostałe 28% stanowią depozyty przedsiębiorstw oraz podmiotów sektora budżetowego.

W 2018 roku Bank rozszerzył swoją ofertę produktową o Podstawowy Rachunek Płatniczy SANBank. Wprowadził aplikację Google Pay, która pozwala płacić kartą przy użyciu telefonów z systemem operacyjnym Android w sklepach, a także w wybranych aplikacjach mobilnych. Ponadto zaktualizował aplikację HCE o nową wersję - Planet Mobile gwarantującą wyższy w stosunku do poprzedniej wersji standard bezpieczeństwa obsługi transakcji zbliżeniowych.

Na przestrzeni 2018 roku obligo kredytowe Banku spadło do poziomu 578 mln zł, co stanowi spadek o 4% stanu z końca roku 2017. Spadek dotyczył głównie kredytów podmiotów gospodarczych. Natomiast wartość kredytów budżetu i osób prywatnych systematycznie zwiększały swoją wartość.



W zakresie oferty rachunków bieżących i oszczędnościowo-rozliczeniowych Bank oferował szereg pakietów przygotowanych z myślą o zaspokojeniu potrzeb i oczekiwań różnych grup odbiorców. Coraz więcej Klientów korzystało z dostępu do rachunków przez Internet, w efekcie czego zdecydowana większość zleceń składana była właśnie tym kanałem dystrybucji. Ponadto Bank przeprowadzał rozliczenia pieniężne w złotówkach oraz zagranicą w walutach obcych. Na koniec 2018 roku Bank prowadził 32 tys. rachunków bieżących.

W 2018 roku Nadsański Bank Spółdzielczy zrealizował wiele istotnych projektów. Wdrożył między innymi przepisy rozporządzenia o ochronie danych osobowych (RODO) oraz mechanizm podzielonych płatności (ang. Split Payment) – polegający na utworzeniu dla każdego Klienta, prowadzącego działalność, specjalnego rachunku VAT służącego do gromadzenia i rozliczeń środków pieniężnych pochodzących z tytułu podatku od towarów i usług. Dostosował obowiązki wynikające z tzw. ustawy STIR, która nakłada na Bank konieczność uzyskania informacji w zakresie wskaźnika ryzyka podatkowego dla prowadzonych rachunków oraz zasady obsługi reklamacji zgodnie z nową ustawą o usługach płatniczych, polegające głównie na skróceniu czasokresu ich rozpatrywania. Natomiast w ramach bankowości internetowej iB@nk wprowadził obsługę wniosków rządowego programu „Dobry Start”.

Pomimo silnej konkurencji na rynku usług finansowych Bank nadal znajduje uznanie w oczach Klientów, a wzrastająca wartość depozytów osób prywatnych wskazuje, że jest postrzegany, jako Bank solidny i bezpieczny.

**Nadsański Bank Spółdzielczy pod względem wielkości jest nadal drugim bankiem spółdzielczym działającym na Podkarpaciu i jednym z wiodących w zrzeszeniu Grupy BPS S.A.**

# Stanisław Kłapeć wieloletni prezes SANBanku przeszedł na emeryturę

31 stycznia br. Stanisław Kłapeć po prawie 30 latach pracy na stanowisku Prezesa Zarządu Nadsańskiego Banku Spółdzielczego, przeszedł na emeryturę. Z bankowością związany był przez cztery dekady.

Pan Stanisław Kłapeć pracę w Nadsańskim Banku Spółdzielczym rozpoczął w 1990 roku, jako Prezes Zarządu.

Przez te wszystkie lata zasłużył się w sposób szczególny na rzecz rozwoju bankowości. Jego zaangażowanie, konsekwencja i sprawne zarządzanie doprowadziły do powstania Banku stabilnego, bezpiecznego i liczącego się wśród innych banków Grupy BPS.

W ostatnim dniu pracy Pan Stanisław Kłapeć żegnając się z pracownikami podkreślił, że praca w Nadsańskim Banku Spółdzielczym była dla niego całym życiem. Dzięki niej poznał wielu wspaniałych ludzi, oddanych swojej pracy i ideałom polskiej spółdzielczości. Wyraził przekonanie, że zostawia Bank w bardzo dobrych rękach oraz nadzieję, że będzie miło wspomniany przez wszystkich pracowników.



W dniu zakończenia pracy Zarząd oraz pracownicy Nadsańskiego Banku Spółdzielczego złożyli Prezesowi podziękowania za wieloletnią współpracę, pozytywną motywację oraz dobre słowo.

# Zmiany w Zarządzie Nadsańskiego Banku Spółdzielczego

Z dniem 01.02.2019 roku Rada Nadzorcza Nadsańskiego Banku Spółdzielczego powierzyła pełnienie obowiązków Prezesa Zarządu Pani Magdalenie Więckowicz, dotychczasowej Wiceprezes Zarządu ds. Handlowych.

Od lutego bieżącego roku Nadsański Bank Spółdzielczy reprezentuje Zarząd w trzyosobowym składzie:



**Magdalena Więckowicz**

p.o. Prezes Zarządu



**Elżbieta Kochan**

Wiceprezes Zarządu  
ds. ekonomiczno-finansowych



**Janina Serafin**

Wiceprezes Zarządu  
ds. wsparcia biznesu

## Pani Magdalena Więckowicz w nowej funkcji p.o. Prezes Zarządu

Od ponad dziewiętnastu lat pracuje w bankowości. Studia o specjalności bankowość i finanse stanowiły dobrą podstawę do podjęcia pracy w banku BGŻ S.A., z którym była związana przez okres ośmiu lat. W BGŻ S.A. pełniła m.in. stanowisko Managera ds. Współpracy z Klientami Instytucjonalnymi. W wyniku przeprowadzonego przez Nadsański Bank Spółdzielczy konkursu w grudniu 2008 roku, objęła stanowisko Dyrektora Oddziału Nadsańskiego Banku Spółdzielczego w Stalowej Woli. Przez kolejne 8 lat kierowała największym Oddziałem Banku, podejmując nowe wyzwania i niejednokrotnie trudne decyzje.

W grudniu 2016 roku po rozpatrzeniu wniosku Prezesa Zarządu, Rada Nadzorcza powołała Panią Magdalenę Więckowicz do Zarządu Banku oraz powierzyła jej funkcję – Wiceprezesa Zarządu ds. handlowych. Obejmując tę funkcję od stycznia 2017 roku koordynowała i nadzorowała pracę pionu handlowego. Swoją wiedzę i praktyczne doświadczenie w zakresie metod i narzędzi oceny zdolności kredytowej, technik sprzedaży i negocjacji, a także zarządzania zespołami ludzkimi systematycznie pogłębiała poprzez udział w konferencjach, szkoleniach i kursach z zakresu finansów. Bardzo ważnym etapem w sferze edukacyjnej było ukończenie studiów podyplomowych „Zarządzanie bankiem spółdzielczym”, które pomagają w zarządzaniu bankiem, ze szczególnym uwzględnieniem ryzyk w nim występujących. Od lutego 2019 roku Pani Magdalena Więckowicz pełni obowiązki Prezesa Zarządu.

**Magdalena Więckowicz** - *Objęcie stanowiska p.o. Prezesa Zarządu Nadsańskiego Banku Spółdzielczego w Stalowej Woli - najdłużej działającego i jednego z największych banków spółdzielczych w regionie, to w tej samej mierze ogromny zaszczyt, co wielkie wyzwanie. Wykorzystując swoje długoletnie doświadczenie w branży bankowej, dołożę wszelkich starań, aby jeszcze bardziej wzmocnić pozycję Nadsańskiego Banku Spółdzielczego oraz realizować jego misję i strategię działania na kolejne lata.*

*Jestem przekonana, że w nowej strukturze i we współpracy z całym zespołem, którego wsparcie i zaangażowanie jest kluczowe dla realizacji naszych planów, będziemy rozwijać dotychczasową działalność, zaspokajając zarówno potrzeby klientów banku jak i jego członków.*

*Nadal będziemy umacniać pozycję Banku, jako partnera małych i średnich przedsiębiorców, społeczności lokalnej oraz unowocześniać oferowane produkty bankowe, zachowując wartości, jakimi kierujemy się od wielu lat.*

*W dalszym ciągu chcemy być partnerem dla naszych klientów nie tylko na etapie sprzedaży produktu, lecz także w całym okresie współpracy. Z tego miejsca chciałabym Państwa zapewnić, że z naszej strony - Zarządu i pracowników - zawsze możecie liczyć na wsparcie i pomoc w zarządzaniu swoimi finansami.*

# Walne Zgromadzenie Banku

29 kwietnia 2019 roku odbyło się Zebranie Przedstawicieli Nadsańskiego Banku Spółdzielczego w Stalowej Woli, na którym podsumowano działalność Banku w 2018 roku oraz uchwalono kierunki rozwoju działalności Banku na rok bieżący.

W posiedzeniu uczestniczyło 37 delegatów, Członkowie Rady Nadzorczej oraz zaproszeni goście.

W trakcie obrad Zebranie Przedstawicieli zatwierdziło sprawozdanie Zarządu z działalności Banku, sprawozdanie z działalności Rady Nadzorczej, sprawozdanie finansowe, jak również udzieliło absolutorium wszystkim członkom Zarządu Banku.



Wśród szeregu podjętych uchwał przyjęto między innymi uchwałę w sprawie podziału nadwyżki bilansowej oraz uchwałę dotyczącą kierunków rozwoju działalności Banku na 2019 rok.

**Rada Nadzorcza oraz Zarząd Banku dziękują wszystkim delegatom za przybycie na Zebranie Przedstawicieli, a Klientom i udziałowcom za zaufanie i dotychczasową współpracę.**



## SANBank „Liderem ubankowienia”

Podczas inauguracji Świąta Spółdzielczości Bankowej, w dniu 25 czerwca br. w Warszawie, został rozstrzygnięty konkurs zorganizowany przez KZBS i ZUS, w którym Nadsański Bank Spółdzielczy otrzymał tytuł „Lidera ubankowienia”.



Konkurs o tytuł „Lider Ubankowienia” powstał z inicjatywy Zakładu Ubezpieczeń Społecznych i Krajowego Związku Banków Spółdzielczych. Jego celem jest promowanie bezgotówkowych form pobierania świadczeń z ZUS.

Wygodne Konto dla Klientów ZUS przeznaczone jest dla Klientów nieposiadających rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego, którzy otrzymują rentę lub emeryturę z Zakładu Ubezpieczeń Społecznych.

Nadsański Bank Spółdzielczy w ramach promocji Wygodne Konto dla Klientów ZUS założył blisko sto kont.

Wygodne Konto dla Klientów ZUS, to nie tylko produkt bankowy skierowany dla konkretnej grupy klientów, ale również działanie o charakterze edukacyjno-promocyjnym mające na celu podniesienie poziomu zaufania i wiedzy o usługach bankowych oraz bezpiecznych transakcjach bezgotówkowych.

Dyplom i statuetkę „Srebrny Lider ubankowienia” odebrał w imieniu Nadsańskiego Banku Spółdzielczego Pan Andrzej Kocój Przewodniczący Rad Nadzorczej Banku.

# Najważniejsze zmiany w ofercie Banku

Początek 2019 roku to kolejne zmiany wynikające zarówno z przepisów prawa jak i poszerzenia oferty usług bankowych dla osób prywatnych oraz podmiotów gospodarczych.

## Udostępnienie aplikacji Planet Mobile



**Dorota Lewandowska** - Kierownik Zespołu Produktów Bankowych i Marketingu

Dotychczasowa usługa HCE została zastąpiona bezpłatną aplikacją Planet Mobile. Aplikacja jest dostępna dla wszystkich klientów - dla osób prywatnych i podmiotów gospodarczych. Na szczególną uwagę zasługuje nie tylko wygoda płacenia telefonem komórkowym, ale również możliwość za-

rzadzania kartami debetowymi i kredytowymi. Klient może dodawać do aplikacji karty organizacji VISA i MasterCard, z wyjątkiem naklejki zbliżeniowej. Dzięki Planet Mobile na bieżąco można kontrolować wysokość dostępnych środków, historię transakcji lub sprawdzić analizę wydatków z ostatnich 3 miesięcy. Dodatkowa funkcjonalność pozwala na blokadę karty, zmianę limitów transakcji, zmianę kodu PIN, włączenie funkcji 3D Secure oraz zastrzeżenie kart. Aplikacja Planet Mobile oparta na najnowszych technologiach daje komfort dokonywania zakupów bez użycia karty płatniczej i równocześnie jest narzędziem, które umożliwia jej kontrolę.

## Usługa Multidealing

W bieżącym roku planujemy udostępnienie poprzez system bankowości elektronicznej usługi Multidealing. Za pośrednictwem tego systemu klient prowadzący działalność gospodarczą będzie mógł dokonywać transakcji FX Spot (transakcji kupna lub sprzedaży waluty obcej za złote lub inną walutę obcą) i FX Order (warunkowej transakcji FX Spot zawartej wg ceny wskazanej przez Klienta). Usługa Multidealing to bezpieczna, wygodna i szybka forma wymiany walut. Klient Banku może decydować o kursie wymiany, co jest bardzo istotnym elementem w procesie zarządzania finansami firmy.

## Silne uwierzytelnienie

Od września b.r. jesteśmy zobowiązani do stosowania tzw. standardów RTS (wynikające z Dyrektywy PSD2 – Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366), które regulują m.in. kwestię silnego uwierzytelniania. Do zainicjowania płatności niezbędne będzie stosowanie dwóch metod uwierzytelniania, które zapewnią wyższy poziom wiarygodności i bezpieczeństwa. Elementy stosowane do silnego uwierzytelnienia są niezależne, co oznacza że naruszenie jednego z nich nie osłabia wiarygodności pozostałych. Bank jest przygotowany do zaleceń wynikających ze standardów RTS, o czym poinformowaliśmy już klientów indywidualnych przesyłając zmienione regulacje.

## Płatności mobilne Planet Mobile

najwygodniejszy podręczny portfel

usługa umożliwiająca realizowanie zbliżeniowych transakcji bezgotówkowych w punktach usługowo – handlowych za pomocą urządzenia mobilnego/telefonu komórkowego.

- wiele kart wydanych przez Bank w jednym telefonie



# Czym są Pracownicze Plany Kapitałowe (PPK)?

**Pracownicze Plany Kapitałowe** to dobrowolny, prywatny system długoterminowego oszczędzania, dostępny dla wszystkich osób zatrudnionych. Jest on tworzony nie przez samego pracownika, lecz wspólnie – przy jednoczesnym udziale pracodawców oraz państwa.

Podstawowym aktem prawnym regulującym zasady tworzenia i działania pracowniczych planów kapitałowych w Polsce jest ustawa o pracowniczych planach kapitałowych, która weszła w życie z dniem 1 stycznia 2019 r. Ustawa wskazuje dobrowolność gromadzenia oszczędności w ramach programu dla pracowników. Natomiast PPK jest systemem obligatoryjnym dla wszystkich przedsiębiorców.

## Kiedy PPK wejdzie w życie?

Ustawa o PPK weszła w życie z dniem 1 stycznia 2019 r. Jednak aby zapewnić płynność wprowadzania zmian, będzie ona wdrażana etapami – w zależności od wielkości przedsiębiorstwa zatrudniającego danego pracownika. Obejmuje ona stopniowo:

- Od 1 lipca 2019 r. – firmy zatrudniające co najmniej 250 osób,
- Od 1 stycznia 2020 r. – firmy zatrudniające co najmniej 50 osób,
- Od 1 lipca 2020 r. – firmy zatrudniające co najmniej 20 osób,
- Od 1 stycznia 2012 r. – pozostałe podmioty.

W przypadku, kiedy przedsiębiorca nie założy PPK ustawodawca przewidział kary w wysokości „do 1,5% funduszu wynagrodzeń u danego podmiotu zatrudniającego w roku obrotowym poprzedzającym popełnienie czynu zabronionego”.

## Przystąpienie do PPK

Obowiązkowo każdy pracodawca zatrudniający co najmniej jedną osobę, za którą odprowadzane są obowiązkowe składki emerytalne i rentowe do ZUS, dokonuje wyboru instytucji finansowej zarządzającej PPK pracownika i za jej pośrednictwem otwórz dla niego imienny rachunek, na którym będą gromadzone oszczędności,

Do PPK będzie obowiązywać tzw. automatyczny zapis osób zatrudnionych w wieku od 18 do 54 lat (od 55 roku życia pracownik samodzielnie składa wnioski o przystąpienie do programu). Każdy pracownik ma jednak możliwość rezygnacji z oszczędzania w PPK. Aby tego dokonać będzie musiał podpisać specjalne oświadczenie o rezygnacji z dokonywania wpłat do PPK – która wiąże się też z utratą takich korzyści jak wpłaty pracodawcy czy dopłaty ze strony państwa.

## Czy można uniknąć zakładania PPK?

Ustawa wskazuje dwa przypadki zwalniające przedsiębiorców z konieczności zakładania PPK.

Pierwszy to taki, gdy przedsiębiorca prowadzi już Pracowniczy Program Emerytalny (PPE) i co najmniej 25% osób składkuje we wspomnianym programie, wówczas nie zachodzi konieczność tworzenia Pracowniczych Planów Kapitałowych.

Drugi przypadek dotyczy mikroprzedsiębiorców zatrudniających maksymalnie 9 pracowników. Jeżeli wszyscy zatrudnieni złożą indywidualnie rezygnację z oszczędzania w PPK, w takim przypadku również nie zachodzi konieczność zakładania PPK.

## Wpłaty na konto

Wpłaty na konto PPK będą pochodzić z trzech źródeł: od pracodawcy, pracownika i państwa:

Pracodawca (1,5%) i pracownik (2%) przekazują do PPK wpłaty podstawowe (obowiązkowe). Ponadto zarówno pracodawca (2,5%), jak i pracownik (2%) mogą zadeklarować przekazywanie wpłat dodatkowych (dobrowolnych). Wysokość wpłat jest naliczana procentowo od wynagrodzenia brutto pracownika,

Państwo będzie dodawać do tej puli określone kwoty – niezależne od wysokości dochodów pracownika. Oszczędzający otrzyma od państwa jednorazowo 250 zł wpłaty powitalnej. Następnie zaś co roku, po spełnieniu określonych warunków, będzie zasilać konto pracownika kwotą 240 zł.

## Wypłata środków

Pracownik, który podejmie decyzję o oszczędzaniu w ramach PPK, będzie mógł swobodnie korzystać ze zgromadzonych środków na swoim rachunku po osiągnięciu 60 roku życia – bez względu na status aktywności zawodowej. Po ukończeniu 60 lat uczestnik PPK będzie mógł sam zdecydować, jak zamierza skorzystać ze zgromadzonych środków. Każdy wybierze wówczas jedno z rozwiązań, które będzie dopasowane do jego indywidualnych potrzeb:



- pracownik może dalej odkładać środki w PPK,

- pracownik może skorzystać z domyślnej formy wypłaty: jednorazowo wypłacić 25% środków, pozostałe środki wypłacać co miesiąc przez 10 lat. Wypłata w tej formie będzie zwolniona z podatku od zysków kapitałowych i dzięki niej pracownik zyska dostęp do zgromadzonych przez siebie środków przez dłuższy okres przebywania na emeryturze – co przełoży się na jego bezpieczeństwo finansowe w dłuższym horyzoncie czasowym,

- pracownik może również wskazać dowolną kwotę do wypłaty jednorazowej, a pozostałe środki wypłacać w dowolnej liczbie rat. Jednorazowo może wypłacić nawet 100% środków. Należy jednak pamiętać o tym, że jednorazowa wypłata powyżej 25% środków i skrócenie okresu wypłat poniżej 10 lat będzie skutkowało koniecznością zapłaty należnego podatku.

### **Co przedsiębiorca musi zrobić, aby założyć PPK?**

Wystarczy, że skontaktuje się z Nadszańskim Bankiem Spółdzielczym zostawiając swoje dane kontaktowe. Dzięki temu Bank będzie mógł umówić przedsiębiorcę na spotkanie z instytucją finansową i omówić wszelkiego typu wątpliwości.

## SANBank stawia na jakość obsługi

Punkt Obsługi Klienta w Nowej Sarzynie został przeniesiony do nowego lokalu. Placówka znajduje się teraz w nowym lokalu przy ulicy Azalii Pontyjskiej 1a i odpowiada nowoczesnym standardom bankowości.



W sali, w której znajdują się czytelne tablice informacyjne i monitor prezentujący ofertę, wyznaczone zostały dwa stanowiska obsługi, miejsca siedzące dla oczekujących oraz kącik zabaw dla dzieci. Klienci mają również dostęp do bankomatu oraz parkingu.



W dniu 28 stycznia br. dokonano uroczystego otwarcia nowej placówki Nadszańskiego Banku Spółdzielczego w Nowej Sarzynie. W uroczystości wzięli udział zaproszeni goście oraz Klienci Oddziału. Przecięcia wstęgi dokonali Przewodniczący Rady Nadzorczej Andrzej Kocój, ówczesny Prezes Zarządu Stanisław Kłapeć oraz Dyrektor Oddziału Banku w Nowej Sarzynie Justyna Grzywna. Placówka została poświęcona przez Księdza Proboszcza Kazimierza Kawę. Nowa placówka wyróżnia się wysokim standardem, funkcjonalnością i atrakcyjnym wyglądem. Wykonana jest przede wszystkim z myślą o potrzebach Klientów, ale również optymalnej funkcjonalności dla pracowników i nowoczesnym wizerunku.

**Zapraszamy mieszkańców Nowej Sarzyny do nowego Punktu Obsługi Klienta przy ul. Azalii Pontyjskiej 1a oraz Oddziału przy ul. Kościuszki 11.**

# Podziękowania dla partnerów projektu BAKCYL - dyplomy dla naszych pracowników

27 marca 2019 r. w Centrum Nauki Kopernik w Warszawie odbył się Kongres Edukacji Finansowej i Przedsiębiorczości, podczas którego wyróżniono najbardziej aktywnych wolontariuszy.

Wśród nich znaleźli się również pracownicy SANBanku, którzy w ramach projektu przeprowadzili dla uczniów szkół podstawowych cykl lekcji z tematów: *Twoje pieniądze, Od oszczędzania do inwestowania, Zasady bezpiecznego pożyczania*. Natomiast dla uczniów szkół ponadpodstawowych lekcje z tematów: *Rynki finansowe - zaufanie w biznesie, Moje finansowanie – myślę przedsiębiorczo, Mądre inwestowanie*.

Nasz Bank realizuje projekt Bankowcy dla Edukacji Finansowej Młodzieży BAKCYL od 2017 roku. Od tego czasu nasi pracownicy – wolontariusze zrealizowali łącznie 36 lekcji dla ponad 240 uczniów na terenie powiatu stalowowolskiego i niżańskiego. Najbardziej zaangażowani pracownicy, którzy zrealizowali ponad 10 lekcji finansów zostali zaproszeni na Kongres Edukacji i wyróżnieni przez Związek Banków Polskich i Warszawski Instytut Bankowości pamiątkowymi Dyplomami.



BAKCYL to wyjątkowa inicjatywa, która łączy na co dzień konkurujące ze sobą banki. To koalicja sektora bankowego na rzecz podnoszenia praktycznej wiedzy uczniów w obszarze finansów i dobrego przygotowania ich do dorosłego życia – prywatnego i zawodowego.

## Aplikacja mobilna dostępna dla Klientów SANBanku

Od lipca 2019 roku w Sklepie Google Play i Apple AppStore można znaleźć aplikację mobilną iBank SANBank.

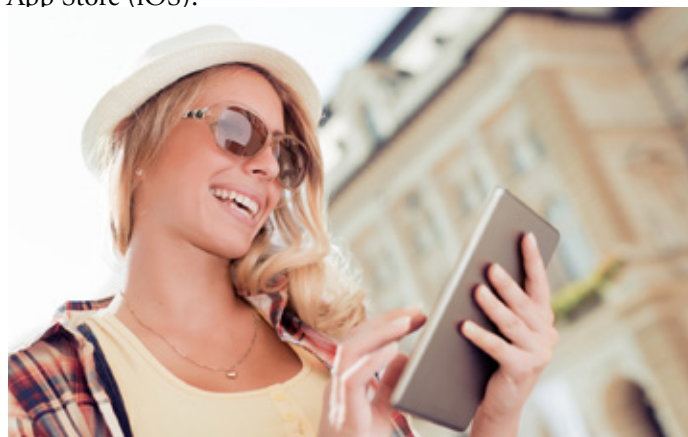
Aplikacja iB@nk to nowoczesne rozwiązanie, które pozwala bezpiecznie zarządzać swoimi środkami. Z serwisu mogą korzystać wszyscy Klienci Nadsańskiego Banku Spółdzielczego posiadający telefon typu smartfon bądź inne urządzenie mobilne z dostępem do Internetu.

Aplikacja umożliwia wykonywanie większości niezbędnych transakcji bankowych. Za jej pośrednictwem Klient może sprawdzić aktualny stan swojego konta, historię operacji jak również w każdej chwili wykonać przelew. Aplikacja mobilna umożliwia również zasilenie telefonu, czy wgląd do lokat i zleceń stałych klienta.

Instalacja aplikacji jest bardzo prosta i niczym nie różni się od instalacji popularnych aplikacji na telefonach. Wystarczy tylko w Sklepie Google Play lub Apple AppStore w polu wyszukiwania wpisać „Sanbank”. Po krótkiej chwili na ekranie pojawi się proponowana przez wyszukiwarkę lista programów. Wybieramy wpis „iBank SANBank”, a następnie klikamy przycisk „Zainstaluj”. Po kilkunastu sekundach aplikacja

zostanie zainstalowana na telefonie, co potwierdzi pojawienie się również ikonki aplikacji „iBank SANBank”.

Aplikacja jest bezpłatna oraz dostępna na urządzenia mobilne z systemem operacyjnym Android i iOS. Można ją pobrać poprzez sklepy internetowe – Google Play (Android) oraz App Store (iOS).



# Zmiany kadry dyrektorskiej

## Magdalena Kowalska- Dyrektor ds. Handlowych

Pochodzi z okolic Stalowej Woli - Jastkowic w gminie Pysznica. Jest absolwentką Wydziału Marketingu i Zarządzania Politechniki Świętokrzyskiej w Kielcach oraz Wydziału Bankowości i Finansów Politechniki Rzeszowskiej w Rzeszowie. Od sierpnia 1999 roku związana zawodowo z bankowością. Doświadczenie zdobyła pracując wyłącznie w Nadszańskim Banku Spółdzielczym. W sierpniu br. obchodzić będzie Jubileusz 20-lecia swojej pracy. Dotychczas zajmowała stanowiska, m.in.: Doradcy Klienta, Kierownika Filii, Analityka Kredytowego, Weryfikatora Ryzyka Kredytowego, Kierownika Zespołu Analityków Kredytowych, Kierownika Zespołu Weryfikacji Kredytowych, Kierownika Monitoringu Kredytowego i obecnie Dyrektora ds. Handlowych.

*Z uwagi na dużą otwartość do ludzi oraz wewnętrzną potrzebę dzielenia się wiedzą i doświadczeniem z zaszczytem przyjąłam propozycję objęcia stanowiska Dyrektora ds. Handlowych w Nadszańskim Banku Spółdzielczym. Potraktowałam to jako wyróżnienie i jednocześnie ogromne wyzwanie i odpowiedzialność.*

*Od początku swój zawód traktowałam jako misję niesienia pomocy drugiemu człowiekowi, stąd w dalszej perspektywie swoją otwartością na potrzeby innych będę dążyć do umacniania zdobytego już zaufania i zadowolenia naszych Klientów. Lata zdobytej wiedzy i uzyskane doświadczenie na wcześniejszych stanowiskach w dużej mierze ułatwiają mi dziś wykonywanie powierzonych obowiązków. Mogę dzięki temu spojrzeć na potrzeby innych w szerszym aspekcie. Kolejny awans to czas mojego dalszego rozwoju, to również czas poznania nowych ludzi, często o skrajnie różnych osobowościach, przez to wykonywana praca jest bardzo ciekawa.*

*W dużej mierze moje zadowolenie z wykonywanej pracy to zasługa kadry pracowniczej, szczególnie tej, z którą na co dzień mogę współpracować. Są to ludzie o ogromnym potencjale. Również widok zadowolonych Klientów, którzy na co dzień okazują ogromną wdzięczność i szacunek, to z jednej strony powód do dumy i satysfakcji z wykonywanej pracy, z drugiej motywacja do podejmowania nowych działań w kierunku dalszego rozwoju naszego Banku.*



## Marta Bednarska – Dyrektor stalowowolskiego Oddziału Banku

Z wykształcenia prawnik, a z zamiłowania bankowiec. Przez cały okres pracy zawodowej związana była z bankowością. Pierwsze kroki stawiała w Nadszańskim Banku Spółdzielczym w Stalowej Woli, a następnie w PKO Banku Polskim S.A. by ponownie pracować w SANBanku. W codziennych obowiązkach wykorzystując swoje kwalifikacje oraz doświadczenie wykonuje pracę, która jak sama mówi sprawia jej przyjemność. Nie bojąc się trudnych wyzwań z optymizmem patrzy w przyszłość.

*Z przyjemnością objęłam stanowisko dyrektora Oddziału w Stalowej Woli. Jest to największy Oddział Nadszańskiego Banku Spółdzielczego pod względem ilości placówek, zatrudnionych pracowników, ale przede wszystkim ilości Klientów korzystających z naszych usług. Chciałabym, aby Oddział był jeszcze bardziej rozpoznawalny na lokalnym rynku i był Bankiem pierwszego i jedyne wyboru. Zadanie ambitne i w dużej mierze zależne od moich pracowników i zadowolonych Klientów. Z tego miejsca serdecznie zapraszam do kontaktu i do placówek stalowowolskiego Oddziału.*



# Pasja biznesu – rozmowa z Maciejem Trzmielewskim, założycielem Imperial Capital sp. z o.o. i Prezesem Zarządu

**Grupa kapitałowa Imperial Capital – działająca na rynku mieszkaniowym – rozwija się w sposób niezwykle dynamiczny. Dzięki realizacji założonych celów i trafnym decyzjom spełnia najwyższe oczekiwania klientów. W kolejnych latach planuje realizować swoje inwestycje na rynku mieszkaniowym oraz biurowym o najwyższej jakości wykonania. Mając świadomość obecnej koniunktury, równowagę chęć rozwoju z racjonalnym i wyważonym podejściem do ryzyka. Odpowiedzialne finansowanie, bezpieczna konstrukcja umów zakupu gruntów oraz sposobu ich finansowania – połączone z konserwatywnym podejściem do ryzyka – pozwala z optymizmem patrzeć w przyszłość i mieć nadzieję na kolejne sukcesy.**

„Pasja biznesu, chęć rozwoju poprzez tworzenie wartości dla klientów, inwestorów i pracowników to motywy naszego działania. Bez realizacji twardych biznesowych celów i stawiania czoła wyzwaniom rynku, a także bez codziennej konsekwentnej pracy nie udałoby się naszej pasji przekuć w konkretny sukces. Dziś, z perspektywy zakończonych inwestycji i zrealizowanych celów, możemy stwierdzić, że podjęte decyzje okazały się słuszne. Kolejne wyzwania, wiążące się z jeszcze ambitniejszymi planami, rodzą dodatkowe pokłady motywacji i zaangażowania. Świadomość odpowiedzialności wobec wszystkich osób uczestniczących w naszych inwestycjach sprawia, że do kolejnych projektów podchodzimy z jeszcze większą starannością i troską o bezpieczeństwo inwestycji”.

**Już dziś można powiedzieć, że grupa Imperial Capital odniosła ogromny sukces na polskim rynku. Wybór działalności okazał się strzałem w dziesiątkę?**

W ciągu tych lat rzeczywiście udało nam się wypracować unikatowy model biznesowy, który umożliwia ponadprzeciętną dynamikę rozwoju i ekspansywność działania. Wybór takiej formy działalności to efekt prowadzonej przez nas szerokiej analizy rynku – jego potrzeb, potencjału oraz możliwości wykorzystania posiadanych zasobów. Polski rynek jest w fazie szybkiego rozwoju. Wolno mieć nadzieję, że przed nami długie lata tworzenia nowoczesnych inwestycji. Imperial Capital realizuje inwestycje zarówno na rynku biurowym jak i mieszkaniowym. Taka dywersyfikacja aktywności jest naszym sposobem na zwiększanie bezpieczeństwa firmy i większą efektywność grupy.

**Jeśli przyjrzymy się statystykom dotyczącym działalności Imperial Capital, można wysnuć wnioski, że Polska jest świetnym miejscem do inwestowania. Jak radzicie sobie z nieuniknionym ryzykiem?**

Największe ryzyko procesu inwestycyjnego związane jest z zakupem gruntów i przygotowaniem działek do inwestycji, a więc uzyskiwaniem wymaganych zezwoleń oraz finansowaniem ich zakupów. Imperial dokonuje zakupu gruntów



Maciej Trzmielewski - Prezes Zarządu Imperial Capital

w opracowanej formule just-in-time, to znaczy na podstawie umów przedwstępnych, z terminami płatności odroczonymi do czasu uzyskania pozwolenia na budowę. Wracając do statystyk, najniższą wartość liczbową ma... mój wiek. Nie da się tego ukryć.

**Jak to jest, mieć 31 lat i być założycielem, właścicielem i prezesem takiej firmy jak Imperial Capital ?**

Od najmłodszych lat chciałem zostać przedsiębiorcą. Już w szkole podstawowej handlowałem płytkami CD. Prowadzenie biznesu zawsze było więc moją pasją. Tworzenie czegoś od początku, nadawanie mu kształtu, dbałość o efekt końcowy – wszystko to naprawdę mnie cieszy, daje satysfakcję i energię do dalszego działania.

**Na początku jest pomysł... Po kilkunastu miesiącach widać danego budynku czy osiedla materializuje się. Jakie refleksje towarzyszą takim chwilom?**

To niesamowite uczucie. Widzimy, że nasze działania mają



### **Biurowiec Imperial Capital**

moc sprawczą. Nasze pomysły, wizje stają się realne. Ponieważ biznes, który prowadzimy, odzwierciedla nasze wartości i za-interesowania, zachwycając się efektem końcowym, czujemy po prostu radość, a na końcu spełnienie, które motywuje do dalszych działań.

### **Nie mogę w tym miejscu nie zapytać o dalsze plany Imperial Capital ?**

Plany są ambitne. Właściwie możemy mówić o konkretnych projektach, które już są w trakcie realizacji. Mówię tu o budowie około 500 mieszkań w różnych lokalizacjach. Jesteśmy obecnie na finiszu, jeśli chodzi o uzyskiwanie odpowiednich pozwoleń. W trakcie projektowania jest również nowy biurowiec (13 500 m<sup>2</sup> powierzchni najmowanej). Jego budowa to drugi etap powstawania kompleksu biurowego, którego pierwszy budynek został już ukończony. Planujemy więc dynamiczny rozwój, jednocześnie pamiętając o ryzyku, jakie niewątpliwie istnieje. Dobra koniunktura, taka jak obecnie, nie może trwać wiecznie. Już dziś widzimy bardzo duże zmiany spowodowane chociażby gigantycznym wzrostem kosztów budowy. To musi ostudzić rynek. Obserwujemy też wzrost kosztów w każdym elemencie procesu deweloperskiego. To oczywiście przekłada się na wzrost ceny mieszkań. Na razie nie brakuje klientów. Mieszkania sprzedają się pomimo wzrostu ich cen. W którymś jednak momencie rynek nie będzie już w stanie udźwignąć dalszego ich wzrostu. Kolejnym czynnikiem będzie wzrost stopy procentowej, który również odbije się na możliwości popytowej. Ważne jest więc zachowanie odpowiedniego balansu pomiędzy rozwojem, dalszym inwestowaniem, a bezpieczeństwem i konserwatywnym podejściem do czynników ryzyka. W przyszłość patrzymy jednak z optymizmem.

**Imperial Capital łączy innowacyjne modele finansowania, jednocześnie dywersyfikując ich źródło. Dowodem zbudowanego zaufania i wiarygodności grupy jest współpraca z wieloma instytucjami finansowymi. Jak rozpoczęła się współpraca z Nadszańskim Bankiem Spółdzielczym?**

Nadszański Bank Spółdzielczy zarekomendował mi znajomy, który współpracuje z nim od wielu lat. Usłyszałem wtedy, że jest on rzetelny, sprawdzony i godny zaufania, który z wyrozumiałością podchodzi do potrzeb przedsiębiorców i jest w stanie zaproponować rozwiązania „uszyte” na miarę indywidualnych potrzeb i oczekiwań. Tak się stało. Wspólnie z Nadszańskim Bankiem Spółdzielczym zrealizowaliśmy budo-



wę kilku inwestycji. Wszystkie z sukcesem, dlatego z nadzieją patrzę w przyszłość i mam nadzieję na dalszą współpracę z SANBankiem przy finansowaniu kolejnych inwestycji.

**Co okazało się dla Pana największą wartością, jeżeli chodzi o zakres usług świadczonych przez Nadszański Bank Spółdzielczy?**



Kompleks mieszkalny Residence Stawowa

Postawiłbym przede wszystkim na wyrozumiałość, a także rzeczywistą chęć udzielenia pomocy klientowi. Zaskoczeniem była dla mnie jako przedsiębiorcy sprawne realizowanie poszczególnych procesów finansowania, a także krótki czas decyzyjny. To ogromne plusy. Do tego muszę wspomnieć o

miłej atmosferze, kompetentnych i życzliwych pracownikach tworzących zespół. To na pewno wyróżnia in plus Nadszański Bank Spółdzielczy spośród banków, szczególnie komercyjnych.



**Robert Kłapeć** - Dyrektor Oddziału Nadszańskiego Banku Spółdzielczego w Krakowie

Ze Spółką Imperial Capital nawiązaliśmy współpracę w maju 2017 roku. Właściciel i zarazem Prezes Zarządu Spółki Pan Maciej Trzmielewski to młody biznesmen z wizją, który dał się poznać jako sprawny i dobrze zarządzający manager. W początkowym okresie współpracy finansowaliśmy pierwszy etap budowy Residence Stawowa I. Duży sukces inwestycji skłonił Bank i Spółkę do kontynuacji współpracy w finan-

sowaniu kolejnych etapów budowy kompleksu mieszkalnego Residence Stawowa. W pewnym momencie współpracy Spółka korzystała jednocześnie z trzech kredytów deweloperskich, finansujących równocześnie budowę Residence Stawowa II oraz Residence Stawowa III. Atrakcyjność położenia, świetnie zaprojektowane osiedle oraz bardzo doceniane przez nabywców mieszkania spowodowało zakończenie sprzedaży mieszkań przed planowanym czasem oraz spłatę zaciągniętych kredytów. Spółka korzystała przez cały okres inwestycji z Otwartych Mieszkaniowych Rachunków Powierniczych prowadzonych w naszym Banku, zgodnie z obowiązującą ustawą Deweloperską w celu ochrony nabywców mieszkań. Doskonała komunikacja pomiędzy doradcami Oddziału Banku w Krakowie i przedstawiciele Dewelopera zaowocowała bezproblemową współpracą, która cały czas się rozwija. W chwili obecnej przygotowujemy się do udzielenia finansowania budowy kolejnego etapu Residence Stawowa IV oraz planujemy poszerzyć wzajemne relacje o finansowanie długoterminowe związane z powierzchniami biurowymi realizowanymi również przez Imperial Capital w Krakowie. Wszystko wskazuje na długofalową, dobrą wzajemną współpracę z korzyściami dla obu stron.

# Ekologiczne, zdrowe i smaczne...

## O biznesie i walorach sandomierskich jabłek ze złotego sadu - Witold Stefaniak Prezes Zarządu Grupy ZŁOTY SAD

Ziemia Sandomierska to jeden z najbardziej urokliwych regionów w Polsce, nierozzerwalnie związany i kojarzony z uprawą jabłek oraz owoców i warzyw. Na liście produktów tradycyjnych znajdziemy jabłka grójeckie, łąckie, ale także i sandomierskie. Wszystkie z nich posiadają swoją wieloletnią tradycję i historię.

**Polskie jabłka są znane i cenione nie tylko w kraju, ale również w wielu krajach Europy. Czym wyróżniają się jabłka sandomierskie od tych zachodnich?**

To, co zdecydowanie wpływa na walory smakowe sandomierskich jabłek i ich wyjątkowość to specyficzny mikroklimat, najdłuższy okres bezprzymrozkowy w Polsce oraz urodzajna gleba. Do tego dodajmy nowoczesne metody uprawy, do ich produkcji w oparciu o wieloletnią tradycję i doświadczenia. Ale w naszym regionie na uznanie zasługują także inne owoce pestkowe m.in. morele, brzoskwinie, wiśnie, które postrzegane są przez odbiorców, jako najsmaczniejsze w Polsce. Dzięki właśnie klimatowi, ilości słonecznych dni w roku możemy cieszyć się tymi nadzwyczajnymi owocami.

**Kiedy powstała Firma?**

Grupa Sadowniczo – Warzywnicza Złoty Sad Sp. z o.o. powstała w 2011 roku z inicjatywy 13 producentów, działalność rozpoczęła w styczniu 2012 roku. Budowa naszego obiektu i jego wyposażenie zostało ukończony w 2014 roku, a na początku 2015 roku został on oddany do użytku. W tej chwili Grupa zrzesza 78 sadowników.

**Ilu pracowników zatrudnia?**

W tej chwili Grupa zatrudnia około 40 pracowników.



**Ile hektarów sadu firma posiada? I jakie odmiany dominują?**

Nasi udziałowcy posiadają łącznie blisko 500 ha sadów, w których uprawiają głównie odmiany: grupa Jonagoldów i ich sportów oraz Idared, Golden Delicious, Gala, Champion i Ligol.

**Ostatnio panuje moda na tak zwaną zdrową żywność. Jabłka ze Złotego Sadu są zdrowe?**

Oczywiście, że są zdrowe, smaczne i powinien po nie sięgać każdy, kto odżywia się świadomie. Podkreślić należy ich właściwości odżywcze: zawartość witamin i minerałów, błonnika roślinnego, pektyn i kwercetyny, spożywane na surowo mają niską wartość na indeksie glikemicznym, zatem są zalecane dla osób chorujących na cukrzycę. Producenci Grupy Złoty Sad dokładają wszelkich starań, aby konsument otrzymał owoc zarówno zdrowy, o wysokich walorach smakowych, jak i w dobrej jakości i kondycji. Prowadzimy certyfikowaną produkcję, poddajemy swoje owoce badaniom przed okresem zbiorów pod kątem pozostałości, coraz bardziej staramy się iść w kierunku ekologii. Sami jesteśmy sadownikami i sami spożywamy nasze owoce, dlatego możemy zagwarantować, że są one w pełni bezpieczne, naturalne i zdrowe. Myślę, że w pierwszej kolejności powinniśmy korzystać z owoców i warzyw rosnących w naszej szerokości geograficznej, niż produktów z importu, tym bardziej, że jabłka dostępne są cały rok.

**Kto jest Państwa głównym odbiorcą?**

Są to głównie kontrahenci z krajów Unii Europejskiej oraz Bliskiego Wschodu. Coraz bardziej rozwija się sprzedaż na rynki azjatyckie, co jest dla nas niemałym wyzwaniem, szczególnie jeśli chodzi o wymagania tego rynku, ich preferencje odmianowe i kalibrowe. Tylko niewielki procent sprzedaży stanowi sprzedaż krajowa.

## Jak rozpoczęła się Wasza współpraca z Nadsański Bankiem Spółdzielczym w Stalowej Woli?

Szukaliśmy banku, który podjąłby się finansowania naszej inwestycji. Po przeprowadzeniu wielu rozmów w innych bankach, tylko Państwo zgodziliście się na ten niełatwy i ryzykowny krok. To dzięki Wam weszliśmy na drogę budowania naszej Grupy i zaplecza magazynowo - logistycznego.

## Czy próbował Pan współpracować z innym bankiem?

W tamtym okresie tak, ale do tej współpracy nie doszło.

## Dostrzega Pan różnice między tymi bankami?

Zdecydowanie tak, te różnice widoczne były przede wszystkim w podejściu do nas jako klienta, do naszych oczekiwań i potrzeb. Analizując rozmowy z przedstawicielami różnych placówek ewidentnie widzieliśmy największe zrozumienie w Nadsańskim Banku Spółdzielczym.



Pracownicy Działu Sprzedaży Korporacyjnej dbają nie tylko o wysoką jakość obsługi swoich Klientów, ale również o promocję ich produktów.

## Co udało się zrealizować dzięki kredytowi udzielonemu przez Bank?

Kredyt pozwolił na sfinansowanie całego przedsięwzięcia związanego z inwestycją, czyli budowę obiektu, jego wyposażenie, zakup nowoczesnych linii do sortowania i pakowania owoców, zakup maszyn do zbiorów, opakowań do magazynowania, samochodów do transportu. Dzięki temu powstał jeden z najnowocześniejszych obiektów magazynowo – logistycznych w regionie.

## Planują Państwo kolejne inwestycje?

W najbliższym czasie planujemy budowę kolejnego obiektu przechowalniczego o jeszcze wyższych standardach uwzględniających ochronę środowiska.



Grupa **Złoty Sad** jest dla nas ważnym i rozwojowym Klientem. Nasza współpraca rozpoczęła się w 2012 roku, kiedy firma po raz pierwszy chciała skorzystać z oferty kredytowej Banku. W tamtym czasie był to dla mnie podmiot nowy pod każdym względem, reprezentujący przede wszystkim interesy producentów ubiegających się o status wstępnego uznania, które musiały przedstawić Plan Dochodzenia do Uznania jako grupy producentów. Specyfika funkcjonowania Grupy „Złoty Sad” wymagała szczegółowego rozpoznania wielu uregulowań prawnych i programów unijnych. Był to czynnik niezbędny do zrozumienia oczekiwań klienta i zaproponowania jak najlepszego rozwiązania finansowania inwestycji. Największym wyzwaniem było przyjęcie adekwatnego prawnego zabezpieczenia, ale i w tym zakresie elastyczność naszego Banku pozwoliła na sprawne sfinalizowanie transakcji. Nasza współpraca od samego początku układa się bardzo dobrze.



**Marta Bednarska** - Dyrektor Oddziału Nadsańskiego Banku Spółdzielczego w Stalowej Woli



**Grupa Solo** jest obecnie wiodącą firmą w południowo-wschodniej Polsce zajmującą się produkcją ekskluzywnych okien PCV oraz dystrybucją towarów z branży stolarki budowlanej - o początkach w biznesie i recepcie na sukces w rozmowie z **Marcinem Sobotą** właścicielem Firmy

### Jakie były początki powstania firmy?

Firma PPHU SOLO założona została w 1998 r. Działalność została zapoczątkowana handlem i dystrybucją towarów z branży stolarki budowlanej, która umożliwiła poznanie rynku, ówczesnych trendów oraz potrzeb klientów. Przełomem stało się nawiązanie współpracy z firmą Wiśniowski, co za-



owocowało rozwojem sieci dystrybucji. W ofercie szybko pojawiły się wyroby innych czołowych producentów stolarki. Kolejno powstawały nowe, firmowe salony sprzedaży, tym samym poszerzając swój zasięg i grono klientów.

Efektom szerokiego doświadczenia zdobytego jako dealer, było podjęcie decyzji o rozpoczęciu działalności jako producent stolarki okiennej. Doświadczenia oraz problemy naszych dostawców stanowiły solidny fundament do tworzenia organizacji pozbawionej błędów poprzedników. Obserwując rynek oraz konkurencję świadomie budowany był plan rozpoczęcia produkcji okien, który w 2011 roku został zrealizowany.

Mając świadomość zagrożeń jakie mogły wyniknąć z nieumiejętnego wejścia na rynek, produkcja była rozwijana sukcesywnie i stopniowo. Po upewnieniu się że nasz produkt spełnia wymagania rynkowe, po pokonaniu początkowych trudności związanych z zorganizowaniem produkcji, sprzedaży, obiegu dokumentów – wyszliśmy z gotowym produktem do naszych dealerów, stopniowo i sukcesywnie budując sieć sprzedaży dystrybucyjnej.

**Pana wieloletnie doświadczenie w obsłudze klientów umożliwiło opracowanie produktu, który spełnia najbardziej wyrafinowane oczekiwania. Jak być skutecznym liderem i osiągnąć sukces?**

Bycie liderem w dystrybucji materiałów budowlanych to spore wyzwanie i konieczność ciągłej rywalizacji. To co nas odróżnia od innych to z pewnością elastyczne podejście do partnerów handlowych oraz klientów odwiedzających nasze salony handlowe. Umiejętność dopasowania się do stale zmieniających warunków na rynku dystrybucji materiałów budowlanych

zapewnia Grupie Solo stały wzrost udziału w rynku nawet w trudnym okresie braku koniunktury. Innowacyjność i inwestycja w wiedzę, rozwój intelektualny personelu generują wysoki poziom kreatywności w firmie. To właśnie nowe pomysły, niekonwencjonalne rozwiązania umożliwiają szersze spojrzenie na otoczenie firmy oraz jej wewnętrzną strukturę. Bardzo chętnie dzielimy się tą wiedzą oraz doświadczeniami z naszymi partnerami w biznesie. Nasi kontrahenci mogą zawsze liczyć na pomoc we wdrażaniu procedur ułatwiających obsługę klienta, usprawniających procesy logistyczne oraz rozwiązań redukujących koszty prowadzenia firmy. Oprócz dostarczania towarów odbiorcom, zapewniamy wsparcie informatyczne oraz pomoc podczas złożonego procesu obsługi klienta.

Nasze salony sprzedaży oferują najwyższy poziom obsługi klienta, profesjonalnie wyposażone ekspozycje umożliwiają bezpośredni kontakt z najnowszymi trendami i rozwiązaniami obowiązującymi w danym sezonie. Odwiedzający nas klienci mają rzadką możliwość uzyskania pełnej i rzetelnej informacji od naszych handlowców, którzy służą wiedzą i doświadczeniem. Dzięki ściślejszej współpracy z profesjonalistami branży technik montażowych, zapewniamy naszym klientom najwyższy poziom świadczonych usług a także serwis gwarancyjny i pogwarancyjny.

**W ostatnim czasie Pana firma wdrożyła innowacyjne rozwiązania w ramach programu współfinansowanego ze środków unijnych. Co udało się sfinansować w ramach projektu?**

Dzięki dofinansowaniu zakupiliśmy kilka urządzeń niezbędnych do produkcji stolarki aluminiowej oraz PCV według najnowszych standardów.

Czterogłowicowy robot do łączenia profili EVO wyposażony w czterogłowicową zgrzewarkę umożliwia wykonywanie zgrzewu w technologii bez wypłytki V- Perfect. Niewielu producentów w Polsce dysponuje podobnym urządzeniem, okna wykonywane za pomocą tej maszyny cechuje wyjątkowa



jakość wykonania połączeń narożnych.

Kolejnym urządzeniem jest Centrum tnąco obróbcze FAB CUT służące do cięcia profili oraz wykonania szeregu otworów technologicznych. Maszyna zastępuje kilka pojedynczych

urządzeń eliminuje możliwość wystąpienia błędu w trakcie frezowania otworów w różnych płaszczyznach.

Podobną funkcję przy produkcji ślusarki aluminiowej spełnia Centrum CNC, które również znalazło się w naszym nowym parku maszynowym.

Oprócz w.w. zakupiliśmy również kilka mniejszych urządzeń takich jak automat do wiercenia otworów pod klamkę, dzięki



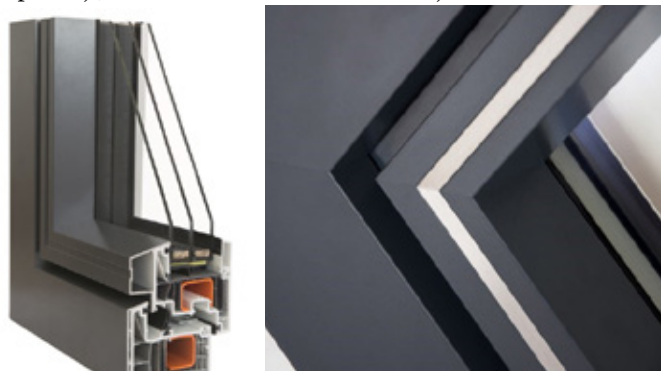
którym wytwarzane przez nas okna nie tylko spełniają wymagania techniczne ale również cechują się nienaganną estetyką wykonania.

### **Czy i w jakim stopniu wdrożone innowacje mają szansę zdobyć przewagę konkurencyjną?**

Każda przewidująca firma produkująca okna powinna mieć świadomość, że czas PCV jako głównego materiału wykorzystywanego do produkcji dobiega końca. Co prawda ciągle jeszcze jest ono najpopularniejsze, ale jego udział w rynku sukcesywnie maleje na rzecz aluminium i drewna. Zmiana parku maszynowego jaką przeprowadziliśmy daje nam możliwość wykonania efektywnych połączeń różnych materiałów, jak np. PCV i aluminium.

Z obydwu najpopularniejszych obecnie materiałów zacerpnęliśmy to co najlepsze i sprawdzone, tworząc system Logical nasz system klasy Premium.

Zainteresowanie z jakim produkt spotkał się od chwili debiutu budzi w nas nadzieję, że zmierzamy w słusznym kierunku. Sam pomysł połączenia aluminium był już znany w branży, lecz nigdy nie został odpowiednio zrealizowany, w efekcie na rynku pojawiały się okna nadające się raczej do zastosowania w obiektach przemysłowych niż w domkach czy apartamentach. Nasz system Logical to autorski projekt nakładki o specjalnie przemyślanym i zaprojektowanym kształcie umożliwiającym aplikację wstawek ze stali nierdzewnej oraz zastosowanie



specjalnie zaprojektowanych klamek. Produkt cechuje również wysoki poziom estetyki wykonania, nie spotykany u konkurencji.

Kolejną innowacją jaką wdrożyliśmy dzięki nowym maszynom jest możliwość wykonania okien w technologii bez wypływkowej. Zgrzewanie okien odbywa się tutaj bez dodatkowej operacji czyszczenia narożników z nadmiaru wytopionego pcv, wypływka zamiast wydostać się na zewnątrz wypełnia wnętrza kształtowników okiennych, co w efekcie skutkuje idealnie równym połączeniem ram okiennych. Dzięki tej technologii osiągnęliśmy perfekcyjny pod względem estetyki produkt i dołączyliśmy do wąskiego grona najwybitniejszych producentów stolarki w naszym kraju.



Rynek bardzo szybko chłonie nowe rozwiązania, konsumenci są wyedukowani znają nowości i wiedzą co jest w danej chwili dobre. Jestem pewien, że stare metody zgrzewania profili przetrwają jeszcze przez kilka lat podobnie jak producenci okien którzy nie zmieniają metod wytwarzania nie utrzymują się na rynku.

Jestem również mocno przekonany, że nasz system okienny Logical wypełni niszę rynkową będzie odpowiedzią na potrzebę posiadania ekskluzywnego produktu w segmencie stolar-



ki wykonanego z dwóch różnych aczkolwiek sprawdzonych materiałów. Tutaj jesteśmy o krok przed naszą konkurencją.

### **Jakie plany rozwojowe przewiduje Pan dla firmy?**

Obecnie ubiegamy się o pozwolenie na budowę kolejnej hali produkcyjnej o powierzchni ponad 5 000 m<sup>2</sup>. Pozwoli to na znaczne zwiększenie mocy produkcyjnych oraz poprawi komfort pracy. Jednocześnie stale pracujemy nad zwiększeniem grona stałych partnerów handlowych oraz poprawą rozpoznawalności marki SOLO.

### **Jak rozpoczęła się Państwa współpraca z SANBankiem?**

Poprzedni bank nie był wystarczająco elastyczny i nie czułem się tam jak klient a raczej petent, dlatego zdecydowałem się szukać kolejnego.

### **Co w działalności banku spółdzielczego zasługuje na Państwa uznanie?**

Przede wszystkim elastyczność, szybkość podejmowania decyzji, poprawne relacje bank-klient, bardzo dobry system bankowości elektronicznej.

## Planują Państwo kolejne inwestycje we współpracy z SANBankiem?

Na pewno tak. Zakładam, że wspomnianą powyżej inwestycję budowlaną zrealizujemy razem z SANBankiem.

### Jak widzi Pan przyszłość stolarki okiennej?

W nadchodzących latach będzie następować coraz większa polaryzacja społeczeństwa. W rękach bogatych znajdzie się jeszcze więcej, a w rękach biednych coraz mniej. Konsekwencją będzie osłabienie klasy średniej społeczeństwa, co przełoży się na mniejszą skłonność do nabywania produktów droższych.

**Czy to oznacza, że inwestorzy należący w większości do średniej klasy będą skłaniać się do nabywania okien i drzwi o nie najlepszych parametrach, a coraz większą wagę skupiać na cenie?**

Powyższą tezę potwierdza również fakt, iż zmieniają się trendy oraz motywy społeczne postępowania. Mam tu na myśli młodsze pokolenia, które bardziej skupiają się na przeżywaniu niż na posiadaniu. To przede wszystkim doświadczanie i przeżywanie będzie się liczyło w nadchodzących dekadach najbardziej. Trend widoczny jest już dzisiaj: młodzi wolą wyjechać na wycieczkę w Andy zamiast zainwestować w np. lepszy samochód, który do niedawna wydawał się niemal niezbędnym. Skoro inwestorzy nie będą skłonni zainwestować w lepsze auto, dlaczego mieliby zdecydować się na okna z wyższej półki?

Klient przyszłości będzie znacznie bardziej świadomy. Już dzisiaj widzimy zainteresowanie produktami ekologicznymi, bio, wytwarzanymi i utylizowanymi zgodnie z zasadami ochrony środowiska. W tej chwili na cenzurowanym są m.in. wyroby testowane na zwierzętach oraz te, które ciężko jest zutylizować. Nie najlepszą opinię ma również plastik, który coraz częściej wskazywany jest jako główny czynnik nadchodzącej wielkimi krokami zagłady ekologicznej. W świetle tego nietrudno przewidzieć, że świadomy inwestor prędzej czy później będzie się poważnie zastanawiał czy kupić okna z PCV czy też dołożyć nieco do okien z innego materiału tylko dlatego, że tworzywo będzie w złym guście.

Jeszcze jedną tendencją, o której należy wspomnieć jest przesunięcie kanałów sprzedaży z tradycyjnych na elektroniczne. Ten trend na razie w branży stolarki jest niemal niewidoczny. O ile zdarza się, że za pośrednictwem internetu kupuje się narzędzia i materiały montażowe, o tyle okna i drzwi nabywa się bardzo tradycyjnie, w salonach sprzedaży po długiej rozmowie z doradcą. Jednak pewne jest, że i naszą branżę w najbliższych latach czekają zmiany. Na razie trudno wyrokować, w jaki sposób i jak szybko się to stanie.

Z optymizmem patrzę w przyszłość, zmiany jakie firma przeprowadziła w ostatnim czasie dają mi poczucie komfortu i bezpieczeństwa. Jeśli sytuacja ekonomiczna na rynkach europejskich nagle się nie załame, a nic na to nie wskazuje, powinniśmy stale się rozwijać wzmocniając tym samym postrzeganie i rozpoznawalność marki Solo.

# Kredyt Szybka Inwestycja

wysoka kwota kredytu – aż do **300 000 zł**

- minimum formalności dla Klienta – bez biznesplanu i prognoz finansowych
- szybka decyzja kredytowa
- atrakcyjna cena kredytu



# Co warto wiedzieć o ubezpieczeniach do kredytów?

Ubezpieczenie kredytu jest jednym z bardziej skutecznych form zabezpieczenia spłaty kredytu. Dawniej taką formą zabezpieczenia dla banków był weksel, cesja wierzytelności, zastaw rzeczy lub poręczenie. Niestety trudno dzisiaj o to, by jakaś osoba trzecia poręczyła za nas kredyt, dlatego ubezpieczenie bywa czasami jedyną formą jego zabezpieczenia.

Celem ubezpieczenia kredytu jest pomoc w spłacie rat kredytu lub całego kredytu w przypadku nieprzewidzianych zdarzeń losowych lub w wyniku szkody na nieruchomości.

## Jeśli chcesz wziąć kredyt lub już go masz, zastanów się nad ubezpieczeniem.

Najczęściej wymienia się następujące rodzaje ubezpieczeń do kredytów:

- ubezpieczenia na życie,
- ubezpieczenia od utraty pracy i niezdolności do pracy,
- ubezpieczenia NNW (następstw nieszczęśliwych wypadków),
- ubezpieczenia nieruchomości,
- ubezpieczenia niskiego wkładu własnego (przy braku wkładu własnego przy kredytach hipotecznych).

Ubezpieczenia na życie do kredytów gotówkowych i hipotecznych to podstawowa polisa proponowana kredytobiorcom. Dzięki takiemu ubezpieczeniu spadkobiercy zmarłego nie będą musieli spłacać kolejnych rat kredytu. Ubezpieczyciel w ramach ubezpieczenia spłaci pozostałą do uregulowania część zobowiązania kredytowego.

W ramach ubezpieczenia na wypadek utraty pracy Ubezpieczyciel przejmuje spłatę zobowiązania na określony w umowie ubezpieczenia czas, aby Kredytobiorca mógł spokojnie znaleźć nowe zatrudnienie. Bardzo ważne jest, aby utrata pracy nie nastąpiła z winy pracownika lub z powodu złożonego przez niego wypowiedzenia.

Ubezpieczenie spłaty kredytu może dotyczyć też ubezpieczenia NNW takich jak długotrwała choroba czy czasowa utrata zdolności do wykonywania pracy. Takie ubezpieczenia kredytów działają podobnie jak ubezpieczenie od utraty pracy.

Ubezpieczenia nieruchomości są zawierane w przypadku kredytów zabezpieczonych hipoteką ustanowioną na nieruchomości. Kredyt hipoteczny to zobowiązanie finansowe na lata.

Ubezpieczenie spłaty kredytu daje Kredytobiorcy komfort, ponieważ ubezpieczenie nieruchomości pozwoli mieszkać bez obawy przed kradzieżą, pożarem czy nagłymi zjawiskami pogodowymi. Świadomość tego, że w przypadku nieprzewidzianych zdarzeń losowych uszkodzenia domu lub mieszkania zostaną naprawione bez obciążenia domowego budżetu jest wartością nie do przecenienia.

W przypadku, kiedy Kredytobiorca nie dysponuje odpowiednio wysokim wkładem własnym, może skorzystać z ubezpieczenia niskiego wkładu własnego.

Nadsański Bank Spółdzielczy, aby zapewnić komfort i bezpieczeństwo Kredytobiorców posiada w swojej ofercie takie produkty ubezpieczeniowe, które spełniają powyższe kryteria.

**Więcej informacji w zakresie oferty ubezpieczeniowej mogą Państwo uzyskać w placówkach naszego Banku, do których serdecznie zapraszam.**



**Wioletta Brzozowska** - Koordynator ds. ubezpieczeń w Nadsańskim Banku Spółdzielczym



**CONCORDIA**  
UBEZPIECZENIA

**ŻYCIE KOMFORT**

## Solidna ochrona dla biorących kredyt



śmierć Ubezpieczonego, jego współmałżonka (partnera) lub dziecka



utrata pracy



niezdolność do pracy (choroba/wypadek)



poważne zachorowanie



# Super kredyt hipoteczny

Kredyty hipoteczne cieszą się dużym zainteresowaniem, dlatego Nadsański Bank Spółdzielczy od 1 kwietnia wprowadził II edycję Promocji Wymarzony Bezpieczny Dom z minimalnym wkładem własnym wynoszącym 20%.



Klientom, którzy posiadają lub założą w naszym Banku rachunek ROR z dostępem do bankowości internetowej i kartą debetową oraz wykupią ubezpieczenie SANBank oferuje promocyjne warunki cenowe. Natomiast dla tych, którzy wykupią polisę ubezpieczeniową na życie zastosuje dodatkową obniżkę prowizji i marży. Ostateczna wysokość marży zależy od wysokości wkładu własnego i rodzaju ubezpieczenia.

Kredyt hipoteczny może być przeznaczony na zakup działki, lokalu mieszkalnego, domu jednorodzinnego, wykup mieszkania komunalnego, budowę czy rozbudowę domu, a także spłatę zadłużenia z tytułu kredytu mieszkaniowego w innym banku. Kredyt umożliwia sfinansowanie do 80 proc. wartości nieruchomości, a okres kredytowania może wynieść nawet 25 lat. Dodatkowo klienci mogą skorzystać z karencji w spłacie kapitału do 24 miesięcy.

Z promocji mogą skorzystać Klienci, którzy do **31 sierpnia 2019 roku** złożą w placówkach naszego Banku wnioski o udzielenie kredytu mieszkaniowego „Nasz Dom” w ramach promocji „Wymarzony Bezpieczny Dom – edycja II”.

## Google Pay w ofercie Banku

Nadsański Bank Spółdzielczy udostępnił aplikację Google Pay. Z rozwiązania mogą skorzystać Klienci posiadający karty debetowe i kredytowe Visa i Mastercard.

Aplikacja Google Pay pozwala płacić kartą przy użyciu telefonów z systemem operacyjnym Android w sklepach, a także w wybranych aplikacjach mobilnych. Płatności zbliżeniowe kartą przy użyciu aplikacji Google Pay akceptowane są we wszystkich terminalach zbliżeniowych w całej Polsce oraz za granicą.

Aby zapłacić kartą Visa lub Mastercard przy użyciu aplikacji Google Pay, wystarczy wybudzić telefon i zbliżyć go do terminala. Posiadacz karty w każdym momencie może zobaczyć historię swoich płatności w aplikacji.

Aplikacja Google Pay nie przekazuje sprzedawcom prawdziwych danych karty, a tylko wirtualny numer, którego nie można wykorzystać poza aplikacją. Do aplikacji Google Pay można dodać wiele kart bankowych i podczas płatności korzystać z dowolnej z nich.



# Kolejne sukcesy lekkoatletów z Katolickiego Klubu Sportowego „Victoria”

Podczas tegorocznych Mistrzostw Podkarpacia w kategorii U-12 i U-14 w lekkiej atletyce w Przemyślu najczęściej medali zdobyli stalowowolscy zawodnicy z KKS Victoria.



W Mistrzostwach brali udział przede wszystkim zawodnicy trenujący w ramach programu „Lekkoatletyka dla każdego!”. Zawody te są dla nich bardzo często pierwszym poważnym startem w karierze sportowej.



Najwięcej tytułów Mistrzowskich zdobyli zawodnicy KKS Victoria Stalowa Wola, łącznie 14 medali – 7 złotych, 4 srebrne i 3 brązowe.

Natomiast podczas mistrzostw województwa podkarpackiego juniorów U-20 w lekkiej atletyce odbywających się w Stalowej Woli 9 czerwca 2019 r. zawodnicy KKS Victoria Stalowa Wola zdobyli 18 medali, w tym 6 złotych, 7 srebrnych i 5 brązowych.

Wysokie wyniki osiągnęli również lekkoatleci w indywidualnych zawodach podczas Ogólnopolskich Zawodów Lekkoatletycznych Finał Nestle Cup 2019.



Bardzo wysoka frekwencja w wielu zawodach regionalnych i krajowych KKS Victoria oraz sporo wartościowych wyników dają nadzieję na przyszłość stalowowolskiej lekkoatletyki.

Nadszański Bank Spółdzielczy - sponsor główny Katolickiego Klubu Sportowego Victoria raz jeszcze składa gratulacje oraz podziękowania wszystkim zawodnikom.

## Konto Studenckie

przeznaczone jest dla studentów, którzy chcą być niezależni finansowo i kontrolować swoje wydatki.

za **0 zł**



szczególne oferty na stronie [www.sanbank.pl](http://www.sanbank.pl)



# Wywiad z Vanessą Krzyżewską zawodniczką KKS „Victoria”

Ma 18 lat - jest nastolatką z zamiłowaniem do sportu, któremu poświęca cały wolny czas.

## **Vanessa, kiedy zaczęła się Twoja przygoda z bieganiem i w jaki sposób?**

Moja przygoda z trenowaniem lekkoatletyki rozpoczęła się w kwietniu 2016 roku. Wcześniej biegałam dla siebie w domu i na zawodach szkolnych. Trenować zaczęłam dzięki trenerowi Stanisławowi Aniołowi, który po szkolnych zawodach w biegach przełajowych zaprosił mnie na trening do Katolickiego Klubu Sportowego „Victoria”. Na początku byłam bardzo zestresowana treningami i poznaniem grupy treningowej. Wiedziałam, że wszyscy w klubie już się znają, a ja będę nową osobą. Jednak zawodnicy byli przyjacielscy i szybko wdrożyłam się w treningi.

## **Pamiętasz swój pierwszy oficjalny start w zawodach?**

Mój pierwszy start jako zawodniczka „Victorii” był w okresie wiosennym, startowałam wtedy na przełaj 1000 m. Był



co raz większą przyjemność - stało się świetną zabawą, ale też ciężką pracą.

## **Kiedy nastąpił Twój pierwszy znaczący dla Ciebie sukces sportowy, po którym wiedziałas, że warto dalej iść w tym kierunku i trenować lekką atletykę ?**

Pierwszym znaczącym sukcesem sportowym był złoty medal na Ogólnopolskiej Olimpiadzie Młodzieży, który razem z dziewczynami wywalczyłam w sztafecie 4x400 m. To były początki mojego trenowania i wielkie osiągnięcie.

## **Jaki jest Twój największy dotychczasowy sukces?**

Moim największym dotychczasowym sukcesem jest właśnie złoty medal w sztafecie i 5 miejsce na Ogólnopolskiej Olimpiadzie Młodzieży.

## **Czy istnieje sportowiec, na którym się wzorujesz ?**

Jest wielu sportowców, którzy podobają mi się jeśli chodzi o zachowanie i sposób trenowania. Staram się wyciągać dużo z ich doświadczeń, ale nie wzoruję się na żadnym z nich.

## **Twoja sylwetka wygląda świetnie. Stosujesz jakąś specjalną dietę?**

Nie, nie stosuję żadnej specjalnej diety, ponieważ mieszkam w internacie i nie mogę pozwolić sobie na indywidualną dietę. Jednak staram się zdrowo odżywiać i zwracać uwagę na to co spożywam. Moja sylwetka w większym stopniu jest efektem trenowania.

*Dziękujemy za rozmowę i życzymy wielu sukcesów.*



to wówczas dla mnie duży stres i presja. Pamiętam ten strach przed zawodniczkami, które trenowały znacznie dłużej niż ja i były bardziej doświadczone. Szybko jednak zdałam sobie sprawę, że bieganie to fajna dyscyplina, a zawodnicy są bardzo pozytywni i przyjaźnie nastawieni.

## **Próbowałaś swoich szans w innych dyscyplinach sportu, czy od razu postawiłaś na bieganie?**

Przed lekkoatletyką nie trenowałam żadnego innego sportu. Styczność z innymi dyscyplinami miałam jedynie na lekcjach wychowania fizycznego. Wyobrażałam sobie siebie trenującą sporty drużynowe i w tym czułam się najlepiej. Nigdy nie myślałam, że zacznę trenować bieganie. Jednak teraz bardzo cieszę się, że to robię.

## **Kiedy po raz pierwszy pojawiła się myśl, że bieganie to będzie to, co chcesz w życiu robić?**

Pierwszy raz kiedy pomyślałam, że bieganie jest czymś co chce robić pojawiła się wraz z pierwszymi sukcesami i rekordami życiowymi. Wtedy też trenowanie zaczęło sprawiać mi

# Majówka z SANBankiem

Początek maja to czas, kiedy w Stalowej Woli odbywają się liczne imprezy o charakterze rozrywkowym, kulturalnym i sportowym. Tradycyjnie w atmosferze Święta Narodowego odbyło się kolejne Dyktando „Gzężółki” oraz Międzynarodowy Uliczny Bieg Konstytucji 3 Maja, których sponsorem był Nadsański Bank Spółdzielczy.

W tegorocznej XI edycji Dyktanda odbywającego się pod hasłem „Miraże roku moniuszkowskiego” zmagano się ponad 100 osób. Laureatem nagrody głównej została Pani Barbara Skrzypek ze Stalowej Woli, która z rąk Pani Magdaleny Więtkowicz p.o. Prezes Zarządu Banku otrzymała bon w wysokości 1500 zł.



gratulujemy ukończenia Biegu i dziękujemy, że pomimo trudnych warunków przystąpili do zawodów.

Ponadto w Święto Narodowe na Alejach Jana Pawła II w Stalowej Woli odbył się XXXI Międzynarodowy Uliczny Bieg Konstytucji 3 Maja. Pomimo, że startujących w biegach zawodników przywitał deszcz, wydarzenie cieszyło się dużą popularnością. W sumie w strugach deszczu przebiegło ponad 600 uczestników, w tym dzieci, młodzież i dorośli, którzy



nagrodzeni zostali pamiątkowymi medalami, a najlepsi zawodnicy biegu głównego na 5 km pucharami i nagrodami pieniężnymi. Wręczenia nagród dokonała również p.o. Prezes Zarządu Nadsańskiego Banku Spółdzielczego. Wszystkim uczestnikom konkursów, a w szczególności biegaczom każdej z kategorii i grup wiekowych serdecznie





# Pracownicy SANBanku charytatywnie

W niedzielę, 9 czerwca br. liczna grupa pracowników Nadsańskiego Banku Spółdzielczego w koszulkach z hasłem „Zaangażowani w pomaganie” wzięła udział w zbiórce pieniędzy podczas XIX Kapucyńskiego Pikniku Charytatywnego w Stalowej Woli – Rozwadowie.

Impreza cieszyła się dużym zainteresowaniem okolicznych mieszkańców, którzy corocznie przybywają na piknik nie tylko po to, aby wesprzeć szczytny cel imprezy, ale również zwiedzić teren Klasztoru i miło spędzić czas.

Podczas Pikniku było wiele stoisk handlowych, punktów ga-



stronomicznych, wiejskie jadło, stoisko z ciastami obsługiwane przez wolontariuszy SANBanku, a także stoisko bankowe z zielonymi balonikami i słodkimi krówkami. Obok licznych



atrakcji dla dzieci były także konkursy oraz występy taneczne i koncerty.

Ważnym elementem pikniku była loteria fantowa, w której do wygrania było wiele ciekawych nagród.



Nadsański Bank Spółdzielczy po raz kolejny został sponsorem nagrody głównej, którą na zakończenie pikniku wręczyła p.o. Prezes Zarządu Banku Magdalena Więckowicz.



facebook

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



# Nagradzamy młodych matematyków

W dniu 12 czerwca br. na auli Politechniki Rzeszowskiej w Stalowej Woli odbyło się rozstrzygnięcie Powiatowego Konkursu Matematycznego „Młody Matematyk”, którego od 17 lat organizatorem jest Publiczna Szkoła Podstawowa numer 9 w Stalowej Woli.



Nadsański Bank Spółdzielczy, doceniając zaangażowanie Szkoły w popularyzację wiedzy matematycznej, po raz kolejny objął patronat nad Konkursem i był jednym z fundatorów nagród. Podczas spotkania gratulacje oraz nagrody wręczyła Pani Magdalena Kowalska Dyrektor Handlowa Nadsańskiego Banku Spółdzielczego.

Powiatowy Konkurs „Młody Matematyk” ma na celu rozwijanie zainteresowań, ujawnianie talentów matematycznych i sprawdzenie umiejętności matematycznych. W tegorocznej

edycji w międzyszkolnym etapie wzięło udział 100 uczniów klas VI i VII szkół podstawowych powiatu stalowowolskiego, a do trzeciego etapu zakwalifikowało się 64 uczestników z 20 szkół.

Konkursy edukacyjne, w tym matematyczne odgrywają bardzo ważną rolę w odkrywaniu młodych talentów matematycznych, w popularyzacji matematyki oraz propagowaniu wśród uczniów zainteresowania tą dziedziną wiedzy, dlatego Nadsański Bank Spółdzielczy realizując swoją społeczną odpowiedzialność biznesu corocznie wspiera inicjatywę.



## Powiatowy Konkurs Bezpieczeństwa Ruchu Drogowego za nami

21 maja br. w Stalowej Woli odbył się VIII Powiatowy Konkurs Bezpieczeństwa Ruchu Drogowego organizowany przez Zespół Szkół Ponadgimnazjalnych Nr 2 w Stalowej Woli, który corocznie współfinansuje Nadsański Bank Spółdzielczy.

W konkursie, który był rozgrywany drużynowo i indywidualnie uczniowie szkół ponadgimnazjalnych mieli za zadanie rozwiązać test z bezpieczeństwa ruchu drogowego, udzielić pierwszej pomocy przedmedycznej, a także wykazać się umiejętnością jazdy rowerem, hulajnogą oraz samochodem z zamontowanym talerzem Stewarta po wyznaczonym torze.

Nagrody dla laureatów i zwycięskich drużyn wręczali podczas finału konkursu przedstawiciele Starostwa Powiatowego w Stalowej Woli, Zespołu Szkół Ponadgimnazjalnych Nr 2, Wojewódzkiego Ośrodka Ruchu Drogowego w Tarnobrzegu oraz Nadsańskiego Banku Spółdzielczego.

**Edukacja w zakresie bezpieczeństwa ruchu drogowego jest bardzo ważna, dlatego SANBank corocznie wspiera**



**inicjatywę budowania w młodych ludziach odpowiednich postaw komunikacyjnych.**

# SANBank sponsorem X Śniadania Biznesowego

We wtorek, 2 kwietnia 2019 roku w Bibliotece Międzyuczelnianej odbyło się dziesiąte spotkanie z cyklu „Śniadań Biznesowych” organizowanych przez Prezydenta Miasta Stalowej Woli, do którego po raz pierwszy włączył się Nadsański Bank Spółdzielczy.



„Śniadania Biznesowe” to spotkania dedykowane przedsiębiorcom działającym na terenie Stalowej Woli. Ich idea jest integracja środowiska biznesowego oraz przekazywanie najistotniejszej wiedzy i informacji będących w obszarze zainteresowania podmiotów gospodarczych.

Głównym tematem dziesiątej edycji była społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR) i działania na rzecz rozwoju miasta. W tym obszarze Nadsański Bank Spółdzielczy mocno się angażuje poprzez ciągłe doskonalenie oferty produktowej, ale także poprzez wspieranie wielu inicjatyw lokalnych i regionalnych o wymiarze charytatywnym czy filantropijnym. Dlatego idealnie wpisując się w temat spotkania został nie tylko sponsorem, ale również jego partnerem merytorycznym.



W panelu „**Pytasz, co miasto może zrobić dla Ciebie? Zapytaj, co razem możemy zrobić dla miasta?**” Pani Magdalena Więckowicz - p.o. Prezes Zarządu Nadsańskiego Banku Spółdzielczego omawiała stosowane w Banku dobre praktyki społecznej odpowiedzialności biznesu oraz działania na rzecz społeczności lokalnej.

*Nadsański Bank Spółdzielczy jest przykładem instytucji, która jest silnie związana ze swoim regionem. Wynika to z tego, że jest to Bank przede wszystkim lokalny. Właśnie, dlatego*



*prowadząc działalność biznesową, zawsze kierujemy się szeroko pojętym dobrem wspólnym i pamiętamy o wpływie naszych decyzji na lokalne społeczności. Od wielu lat podtrzymujemy i kultywujemy tradycje lokalne, uczestniczymy w budowaniu rozwiązań czy inicjowaniu takich działań, które wzmacniają nasz region i miasto. Jesteśmy jednym z największych pracodawców w Stalowej Woli, wspieramy biznes i dzielimy się ze społecznością lokalną częścią wypracowanego dochodu. Realizujemy strategię Banku nie tylko poprzez ciągłe doskonalenie oferty produktowej, ale także poprzez wspieranie wielu działań na rzecz rozwoju edukacji, kultury i sportu – powiedziała w swoim wystąpieniu Pani Magdalena Więckowicz.*

Strategię społecznej odpowiedzialności w biznesie zaprezentowali również pozostali partnerzy merytoryczni „Śniadania Biznesowego” - Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym w Warszawie, firma Superior Industries Production w Stalowej Woli, Google Internetowe Rewolucje w Rzeszowie oraz firma doradcza MYWAY z Niska.

# Święto Spółdzielczości Bankowej

## Konkurs interaktywny „Z SANBankiem – nowocześnie i bezpiecznie”

W dniu 17.06.2019 r. w auli Wydziału Mechaniczno-Technologicznego Politechniki Rzeszowskiej w Stalowej Woli odbył się konkurs interaktywny pn. „Z SANBankiem – nowocześnie i bezpiecznie”.



Wydarzenie to zostało zorganizowane przez Nadsański Bank Spółdzielczy w ramach obchodów Święta Spółdzielczości Bankowej 2019.

Celem konkursu była edukacja w zakresie bankowości, spółdzielczości i bezpieczeństwa w cyberprzestrzeni oraz umiejętności korzystania z usług finansowych.

Konkurs cieszył się dużym zainteresowaniem ze strony studentów Wydziału Mechaniczno-Technologicznego Politechniki Rzeszowskiej. Wzięło w nim udział aż 41 dwuosobowych drużyn.



Konkurs przeprowadzony został w nowoczesnej formule - Quizspotter, która polegała na udzieleniu odpowiedzi z zakresu działalności SANBanku, spółdzielczości, bezpieczeństwa, płatności bezgotówkowych oraz rynku finansowego przy użyciu tabletu.

Na uzyskane wyniki wpływ miała nie tylko poprawna odpowiedź, ale również refleks i strategia. Wygrała drużyna, która po 21 rundach zdobyła najwięcej punktów.

Na zakończenie turnieju każdy z graczy otrzymał pamiątkowy Dyplom, natomiast trzy pierwsze miejsca uhonorowane zo-

stały nagrodami rzeczowymi ufundowanymi przez SANBank.

Zwycięzcami Konkursu zostali studenci Michał Malinowski i Paulina Smutek wygrywając kamery sportowe.

Drugie miejsce i głośniki mobilne otrzymali Dawid Podlasek i Maciej Maziarz, a trzecie miejsce nagrodzone słuchawkami bezprzewodowymi zdobyli Paweł Wołak i Natalia Puzio.



Nagrody oraz Dyplomy wręczyli - Pani Magdalena Więckowicz p.o. Prezes Zarządu Nadsańskiego Banku Spółdzielczego oraz dr. hab. inż. Aleksander Mazurkow, prof. PRz, Dziekan Wydziału Mechaniczno-Technologicznego.



Wszystkim laureatom serdecznie gratulujemy, a pozostałym graczom dziękujemy za udział w Konkursie „Z SANBankiem – nowocześnie i bezpiecznie”.

# Dzieci z wizytą w SANBanku

Nadsański Bank Spółdzielczy jest miejscem otwartym dla dzieci i młodzieży. W ostatnim czasie mieli okazję się o tym przekonać uczniowie II klasy Publicznej Szkoły Podstawowej w Zaleszanych i przedszkolaki z Niepublicznego Przedszkola w Pilchowie.



Dla starszych dzieci Bank zorganizował lekcje finansów, podczas której uczniowie dowiedzieli się na czym polega praca bankowca, poznali historię SANBanku oraz historię pienią-



dza. Dowiedzieli się też, na czym polega oszczędzanie w SKO, dlaczego warto odkładać pieniądze, co to są płatności bezgotówkowe oraz poznali pojęcia - banknot, moneta, nominal, awers i rewers, pieniądz elektroniczny. Atrakcją była prezen-

tacja urządzenia do liczenia pieniędzy i wykrywania falsyfikatów, a także bankomatu.

Natomiast przedszkolaki podczas wycieczki po Banku zobaczyły jak wygląda praca bankowca, odwiedziły gabinet Preze-



sa, poznały historię pieniądza i nauczyły się rozróżniać monety. Dowiedziały się też, co to jest awers i rewers oraz wzięły udział w zabawie układania puzzli z banknotów.



## Konto osobiste JUNIOR

wygodny sposób korzystania z pieniędzy dla Twojego dziecka

pierwsze kroki w nauce o finansach



# Katarzyna Chrapko – Młodym Innowatorem

Młoda i uzdolniona wynalazczyni odnosi liczne sukcesy na arenie krajowej i międzynarodowej. Kasia Chrapko, która jest uczennicą nizańskiego liceum i zarazem stypendystką Nadsańskiego Banku Spółdzielczego, zdobywa szczyty naukowych umiejętności, wynajdując niespotykane do tej pory metody bezinwazyjnego leczenia chorób.

W ostatnim czasie, w dniu 6 czerwca 2019 r. podczas Olimpiady Innowacji Technicznych i Wynalazczości, która odbyła się w Domu Technika NOT w Warszawie została nagrodzona za przygotowaną pracę pt.: „Aparat Zdrowia”.



Już od wielu lat głównym celem tego interdyscyplinarnego konkursu jest zainteresowanie młodych ludzi tematyką innowacyjności, nabyciem praktycznych umiejętności związanych z dokonywaniem i zgłaszaniem projektów wynalazczych, aktywizacją twórczego myślenia oraz edukacją o charakterze badawczym, usprawniającym, konstrukcyjnym bądź technologicznym.

## Złoty Medal oraz dwie nagrody specjalne na KIWIE 2019

Kolejne nagrody Katarzyna Chrapko otrzymała końcem czerwca br. w Seulu, gdzie odbyła się prestiżowa wystawa Korea International Women's Invention Exposition 2019.



KIWIE 2019 to największa coroczna, czterodniowa międzynarodowa wystawa wynalazków na kontynencie azjatyckim autorstwa kobiet innowatorów: Korea International Women's Invention Exposition, która zgromadziła ponad 350 innowatorów z 30 krajów, między innymi z Bośni i Hercegowiny, Chin, Indonezji, Malezji, Kanady, Indii, Tajlandii i wielu innych.

Nasz kraj reprezentowała Kasia i jej innowacyjny wynalazek „Aparat Zdrowia”, za który otrzymała Złoty Medal oraz dwie nagrody specjalne. Dotychczas nie zostały znalezione rozwiązania ani nawet pomysły zbliżone do prezentowanego projektu, dlatego wynalazek spotkał się z bardzo dużym zainteresowaniem.

Podczas wystawy Kasia oprócz „Aparatu Zdrowia” promowała Polskę, województwo podkarpackie, powiat nizański i SANBank. Opowiadała o swoim kraju, z którego jest dumna, o swoim regionie i mieście, z którego pochodzi, wzbudzając tym żywe zainteresowanie i życzliwość.



Udział Katarzyny Chrapko w tegorocznej wystawie wynalazków Korea International Women's Invention Exposition 2019 był możliwy dzięki wsparciu Nadsańskiego Banku Spółdzielczego, Urzędu Marszałkowskiego Województwa Podkarpackiego, Starostwa Powiatowego w Nisku i Stowarzyszenia Absolwentów i Przyjaciół LO w Nisku.

**Gratulujemy Kasi dotychczasowych sukcesów i życzymy kolejnych osiągnięć.**

# Współpraca z Politechniką Rzeszowską

Nadsański Bank Spółdzielczy podjął współpracę z Politechniką Rzeszowską im. Ignacego Łukasiewicza na rzecz edukacji finansowej studentów.

Podpisana w dniu 20 września 2018 roku w Wydziale Mechaniczno-Technologicznym w Stalowej Woli umowa pomiędzy Politechniką Rzeszowską a Nadsańskim Bankiem Spółdzielczym zakłada promowanie środowiska naukowego, utrzymywanie wysokiego poziomu kształcenia studentów Uczelni i efektywnego wykorzystania w przyszłości nabytej przez nich wiedzy i umiejętności.



Efektom pierwszej wspólnej inicjatywy była organizacja konferencji naukowej.

## Konferencja „Biznes – Nauka - Stalowa Wola”

W dniu 7 grudnia 2018 roku w siedzibie Wydziału Mechaniczno-Technologicznym Politechniki Rzeszowskiej w Stalowej Woli odbyła się II Konferencja Biznes - Nauka - Stalowa Wola, z udziałem Podsekretarza Stanu w Ministerstwie Inwestycji i Rozwoju Adama Hamryszczaka.

Organizatorami konferencji byli Wydział Mechaniczno-Technologiczny Politechniki Rzeszowskiej w Stalowej Woli, Miasto Stalowa Wola, Nadsański Bank Spółdzielczy oraz Bank Pekao SA. Patronat nad konferencją objęli Rektor Politechniki Rzeszowskiej prof. dr hab. inż. Tadeusz Markowski, Senator RP Janina Sagatowska, Poseł na Sejm RP Rafał Weber oraz Starosta Stalowowski Janusz Zarzeczny.

Konferencja skierowana była do lokalnych przedsiębiorców, ludzi nauki oraz instytucji wspomagających finansowanie działalności przedsiębiorstw. Tematyka poszczególnych paneli związana była z problematyką powiązania biznesu z nauką we współczesnej gospodarce, które mają służyć rozwojowi gospodarczemu regionu Stalowej Woli, współpracy naukowców i przedsiębiorców oraz roli samorządów i instytucji wspomagających finansowanie w rozwoju nauki i biznesu.

Wśród wielu wystąpień prelekcją na temat „Społecznej odpowiedzialności biznesu” wygłosiła p.o. Prezes Zarządu Nadsańskiego Banku Spółdzielczego Pani Magdalena Więckowicz.



## Karty prywatne Diners Club



Karta, poza funkcją płatniczą, posiada wiele korzyści, które mogą mieć wpływ na **komfort, bezpieczeństwo** i **oszczędności** podczas podróży.

Posiadaczom karty **Diners Club** zapewniamy wygodne i bezpieczne płatności, bogaty pakiet usług dodanych i obsługę na najwyższym poziomie.

Szczegółowe informacje na stronie [www.sanbank.pl](http://www.sanbank.pl) i [www.dinersclub.pl](http://www.dinersclub.pl)



# Najwyższa jakość usług w SANBanku

Nadsański Bank Spółdzielczy już po raz trzeci został laureatem największego w Polsce konkursu jakościowego - Quality International, zdobywając tym samym prestiżową PERŁĘ QI 2018 za całokształt osiągnięć.

26 października 2018 roku w Katowicach odbył się Finał ogólnopolskiego **Programu Najwyższa Jakość Quality International**, organizowany przez Forum Biznesu i odbywający się pod patronatem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Polskiego Komitetu Normalizacyjnego oraz Katedry Zarządzania Jakością Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Podczas uroczystej Gali wręczono nagrody tegorocznym Laureatom, w tym dla Nadsańskiego Banku Spółdzielczego. Kapituła Konkursu wysoko oceniła Bank i nagrodziła **Złotym Godłem QI** za działania związane z wdrażaniem, a także promowaniem idei jakości we wszystkich aspektach działalności, zwłaszcza w zakresie świadczonych usług.



To już trzecia nagroda Najwyższej Jakości Quality International, dlatego z tej okazji Bank otrzymał nagrodę specjalną –



**PERŁĘ QI 2018.** Nagroda ta jest potwierdzeniem, że metody zarządzania jakością stosowane w Banku są skuteczne, a jego Klienci otrzymują usługi świadczone na najwyższym poziomie.

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

Nagrodę w imieniu Nadsańskiego Banku Spółdzielczego, odebrała Pani Agata Butryn, Dyrektor Oddziału Nadsańskiego Banku Spółdzielczego w Rzeszowie.

Lokata **3** miesięczna

**1,5%**

Lokata **6** miesięczna

**1,6%**

Lokata **12** miesięczna

**1,7%**

Lokata **24** miesięczna

**1,85%**

Oprocentowanie w skali roku (stałe)

Terminowe  
lokaty oszczędnościowe

Unikaj strat  
zakładaj lokaty!



Oferta ważna na dzień 30.07.2019 r.



# Dzień Bezpiecznego Internetu

W dniu 8 marca 2019 r. w ramach ogólnopolskich obchodów Dnia Bezpiecznego Internetu w Centrum Edukacji Zawodowej w Stalowej Woli odbył się finał szkolnej kampanii na rzecz bezpiecznego Internetu oraz uroczyste wręczenie nagród laureatom konkursu pt. Działajmy razem.



Konkurs został zorganizowany wśród uczniów zainteresowanych tematyką bezpieczeństwa w sieci oraz zajmujących się

grafiką komputerową, projektowaniem i przygotowaniem ciekawych projektów i publikacji. Celem konkursu było inicjowanie oraz propagowanie działań na rzecz bezpiecznego wykorzystywania Internetu oraz uczenie młodzieży tolerancji w sieci.

Podczas uroczystego wręczenia nagród p.o. Prezes Zarządu Nadsańskiego Banku Spółdzielczego Pani Magdalena Więtkowicz złożyła gratulacje i życzenia dalszego rozwoju umiejętności graficzno-informatycznych wszystkim uczestnikom konkursu.

**Nadsański Bank Spółdzielczy otrzymał podziękowania za pomoc w realizacji szkolnych obchodów Kampanii Dzień Bezpiecznego Internetu 2019.**

## 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**

# „Wiklina” w Rudniku nad Sanem z udziałem SANBanku

**Początkiem czerwca w Rudniku nad Sanem odbyła się coroczna impreza plenerowa „Wiklina 2019”.**

Dla mieszkańców i przyjezdnych do Polskiej Stolicy Wikliny przygotowano wiele atrakcji, m.in.: targi wikliniarskie, degu-



stacja potraw z Wielkiego Kotła, wiklinowy rajd rowerowy i park rozrywki. Natomiast lokalne przedsiębiorstwa prezen-

towały swoje produkty i usług handlowe, gastronomiczne i rękodzielnicze.



Wśród stałych wystawców nie zabrakło również stoiska Nadsańskiego Banku Spółdzielczego, które cieszyło się dużym zainteresowaniem nie tylko społeczności lokalnej, ale również władz samorządowych.

## Pewne, jak w banku

W sprawnie działającym państwie oszczędności obywateli muszą być dobrze zabezpieczone. Tylko w takiej sytuacji klienci mają zaufanie do systemu bankowego, a gospodarka może dobrze się rozwijać.

Od 17 lutego 1995 roku w Polsce działa Bankowy Fundusz Gwarancyjny, który wraz z Narodowym Bankiem Polskim, Ministerstwem Finansów i Komisją Nadzoru Finansowego wchodzi w skład sieci bezpieczeństwa finansowego.

**W Polsce istnieje obowiązkowy system gwarantowania depozytów.**

Uczestniczą w nim wszystkie banki spółdzielcze, komercyjne oraz spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe (SKOK), które mają swoją siedzibę na terenie Polski. Jeżeli bank lub kasa ma problemy i zgłoszony jest wniosek o upadłość, BFG dokonuje gwarantowanej wypłaty środków.

**Bankowy Fundusz Gwarancyjny gwarantuje wypłatę środków gwarancyjnych w wysokości 100 000 euro w terminie 7 dni od zdarzenia w postaci zawieszenia działalności banku lub SKOK-u.**

Zobowiązanie BFG powstaje z dniem, gdy KNF występuje do właściwego sądu z wnioskiem o ogłoszenie upadłości instytucji finansowej. Zarządca komisarzyczny przekazuje listę deponentów, którą BFG weryfikuje i wraz ze środkami

finansowymi przekazuje do wybranego banku-agenta.

**Jaki bank może zostać bankiem agentem, który wypłaci pieniądze klientom upadającej instytucji?**



Najczęściej są to duże banki z dużą ilością oddziałów, odpowiednią technologią informatyczną.

Tylko w latach 2014 - 2016 z pieniędzy zgromadzonych przez banki, BFG wypłacił klientom z tytułu upadłości Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych i banków kwotę 6 miliardów złotych. Najwięcej, bo ponad 2,2 mld złotych wypłacono z tytułu upadłości SKOK Wołomin. Czasami zdarza się, że instytucje finansowe tracą płynność, i tylko ci, którzy trzymają swoje pieniądze w instytucjach objętych gwarancjami BFG, mogą wtedy spać spokojnie.

**Pamiętaj, środki gwarantowane są do wysokości równowartości 100 tys. euro. Wypłata następuje w ciągu 7 dni.**

Źródło: WIB

# RODO – zmiany w ochronie danych osobowych

RODO czyli Rozporządzenie dot. Ochrony Danych Osobowych to skrót dość długiej i skomplikowanej nazwy unijnego rozporządzenia z zakresu ochrony danych osobowych, które weszło w życie 25 maja 2018 roku.

RODO wprowadziło zmiany, ale większość przepisów od dawna obowiązuje w Nadszańskim Banku Spółdzielczym, a konkretnie od roku 1997, kiedy to zaczęła obowiązywać w Polsce Ustawa o ochronie danych osobowych.

Wprowadzenie RODO wiąże się z wprowadzeniem zmian w 167 ustawach, jak np. Prawo bankowe, Kodeks pracy, Prawo telekomunikacyjne, czy też w mniej popularnych aktach prawnych, jak np. Ustawa o usługach detektywistycznych, Prawo spółdzielcze. Rozporządzenie dot. Ochrony Danych Osobowych wprowadza wiele rewolucyjnych zmian, między innymi tzw. prawo do bycia zapomnianym, obowiązek powołania inspektora ochrony danych osobowych dla firm przetwarzających dużą ilość danych, a także wysokie kary pieniężne za łamanie przepisów z zakresu ochrony danych osobowych. Szczególnie to ostatnie jest istotną zmianą, ponieważ dotychczas było tak, że kary za naruszenie przepisów dotyczących ochrony danych osobowych były niskie i były stosowane sporadycznie, co skutkowało często bagatelizowaniem tych przepisów.

## POSZANOWANIE DANYCH

Głównie chodzi o zmuszenie firm, instytucji do szanowania naszych danych osobowych. Do gromadzenia ich tylko wtedy, gdy jest to konieczne, i przetwarzania tylko w takim zakresie, na jaki się zgadzamy. Przepisy RODO mają w założeniu zmniejszyć proceder handlu danymi. Rozporządzenie rozszerza pojęcie danych osobowych, do tej pory dotyczyło ono głównie imion i nazwisk, adresów, dat urodzenia, e-maili. W dniu dzisiejszym dane osobowe to również informacje dotyczące naszej lokalizacji, wskaźniki odnośnie zdrowia fizycznego oraz psychicznego, statusu majątkowego i społecznego, a nawet dane biometryczne czy genetyczne, które mogą zidentyfikować konkretną osobę. Przepisy wprowadzają nowe lub uzupełnione zasady uzyskiwania ważnych i weryfikowalnych zgód na przetwarzanie danych osobowych od osób, których dane dotyczą.

## PRAWO DO BYCIA ZAPOMNIANYM

Przepisy RODO dają nam też prawo bycia zapomnianym. Co to oznacza?

Obywatele mają prawo do całkowitego usunięcia upublicznionych danych np. na portalach społecznościowych, a także w sytuacji, kiedy mamy do czynienia z telesprzedazą albo telemarketingiem. Prawo do bycia zapomnianym to rozwinięcie już istniejących rozwiązań prawnych polegających na możliwości żądania usunięcia danych. Istotną nowością jest obowiązek po stronie administratora danych, np. portalu spo-

łecznościowego takiego jak Facebook nie tylko do usunięcia upublicznionych danych, choćby to upublicznienie nastąpiło za naszą wcześniejszą zgodą, ale także poinformowania innych administratorów danych, aby i oni usunęli wszelkie łącza i kopie tych danych. Żądanie niezwłocznego usunięcia danych może przybrać dowolną formę: pisemną, elektroniczną, ustną. RODO nie wprowadza tutaj żadnych ograniczeń, a więc administratorzy danych osobowych też nie będą mogli narzucać jednej formy.

I tu rodzi się pytanie, czy „bycie zapomnianym” zawsze nam się opłaca. Jeżeli wypadniemy z bazy danych trzeba się liczyć z tym, że czasem przejdzie nam koło nosa jakaś atrakcyjna oferta czy promocja. Wszystko jest kwestią wyboru.

Powoli na naszych oczach, a także z naszym udziałem kształtuje się nowa jakość ochrony danych osobowych. Coraz śmie-



**Marcin Binduga** - Inspektor Ochrony Danych w Nadszańskim Banku Spółdzielczym



lej i umiejętniej korzystamy z nowych praw, które wprowadza RODO. Można powiedzieć, że po blisko roku obowiązywania RODO stało się nam bliższe i ważniejsze, bo dostrzegliśmy, że w istotny sposób wpływa na nasze codzienne zachowania i działania we wszystkich niemal sferach życia.

# Nowa oferta konta osobistego w SANBanku

**Konto Powitalne to zupełnie nowa propozycja rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego ROR z wieloma funkcjami i usługami. Klienci naszego Banku mogą z niej korzystać już od lipca br.**

W chwili obecnej nowe konto, to jeden z najpopularniejszych produktów w naszym Banku. Tempo, w jakim jest otwierane świadczy o tym, że właśnie tak skonstruowany rachunek odpowiada potrzebom naszych Klientów.

**Konto Powitalne** to zupełnie **darmowe** konto skierowane dla osób, które nie posiadają lub nie posiadały, od co najmniej 6 miesięcy rachunku ROR w Nadszańskim Banku Spółdzielczym.

Otwarcie i prowadzenie konta jest bezpłatne, podobnie jak przelewy w bankowości internetowej i mobilnej oraz wypłaty gotówki z **bankomatów Grupy BPS, SGB, BNP Paribas, Planet Cash** w całej Polsce. Korzystanie z karty debetowej,

naklejki zbliżeniowej lub płatności mobilnych Planet Mobile i GooglePay jest również bezpłatne - wystarczy spełnić tylko jeden warunek (wykonać transakcje bezgotówkowe kartą na kwotę min. 10 zł w miesiącu).

W Koncie Powitalnym bezpłatna jest także **dodatkowo usługa ubezpieczenia** od następstw nieszczęśliwych wypadków NNW (z wyłączeniem wypadków komunikacyjnych), np. uszkodzenie ciała lub rozstroju zdrowia w postaci trwałego uszczerbku na zdrowiu, trwałego uszkodzenia ciała lub śmierci ubezpieczeniowego powstałe na terenie całego świata oraz **ubezpieczenia kart płatniczych**.



## Nowe i wygodne konto z darmowym ubezpieczeniem

Poznaj nasze **Konto Powitalne!**  
Nowoczesne, wygodne i pełne korzyści.  
Przyjdź i sprawdź!

0 zł

- za otwarcie i prowadzenie rachunku
- za dostęp do **bankowości internetowej i mobilnej**
- za **przelewy** realizowane przez bankowość internetową
- za realizację **stałych zleceń** przez bankowość internetową
- za wydanie **karty debetowej** lub **naklejki zbliżeniowej**
- za dostęp do ok **6 000 bankomatów** bez prowizji
- dostęp do 22 placówek Banku
- **bezpłatne** ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków
- **bezpłatny** pakiet ubezpieczeń kart płatniczych



Oplata za obsługę karty/naklejki zbliżeniowej wynosi 0 zł, gdy bezgotówkowe transakcje wykonane kartą debetową / naklejką zbliżeniową w miesiącu kalendarzowym przekroczą 10 zł. W przypadku nie spełnienia powyższego warunku opłata za obsługę karty/naklejki zbliżeniowej wynosi 10 zł.

# Gotówka na wakacje

Żeby spędzić udane wakacje, niezbędne są dwie rzeczy - czas i pieniądze. Co zrobić, jeśli zabraknie tych drugich?

Urlop można sfinansować na kilka sposobów. Nasze propozycje to:

## Kredyt gotówkowy

Pierwsze i zdecydowanie najpopularniejsze wśród naszych Klientów rozwiązanie to kredyt gotówkowy w ramach, którego można uzyskać kwotę nawet do 100 000 zł. Można go spłacić w równych, comiesięcznych ratach kapitałowo-odsetkowych do 96 miesięcy. Ponadto istnieje możliwość skorzystania z pakietu ubezpieczeń do kredytu, które dają poczucie komfortu nawet w trudnych sytuacjach życiowych.

## Kredyt w rachunku

Kolejna możliwość to limit kredytowy do wykorzystania w ramach rachunku bankowego. Oznacza to, że można wykorzystać więcej środków niż w danym momencie faktycznie

znajduje się na koncie. Podstawową cechą odróżniającą kredyt w koncie od zwykłego kredytu gotówkowego jest to, że to kredytobiorca, mimo że ma do dyspozycji określoną kwotę, płaci odsetki jedynie od wykorzystanego limitu. Pozwala to zoptymalizować koszty związane z obsługą kredytu. Każdorazowa wpłata na konto będzie skutkowała zmniejszeniem salda debetowego.



## Karta kredytowa

Karta kredytowa daje elastyczny dostęp do limitu wynoszącym nawet 20 000 zł i dodatkowo umożliwia zaciągnięcie bezodsetkowego kredytu nawet do 51 dni. Dopiero po tym czasie, kiedy klient nie zwróci pożyczonej kwoty, bank nalicza odsetki. Procedura uzyskania karty kredytowej jest analogiczna do ubiegania się o zwykły kredyt. Karta kredytowa często daje klientowi dodatkowy pakiet korzyści, m.in. ubezpieczenia wypadkowe i majątkowe, szczególnie przydatne w czasie zagranicznych wycieczek. Istotne jest też to, że z kredytu na karcie można skorzystać w dowolnym miejscu w kraju i za granicą.



## Wygodny kredyt na lato

Skorzystaj z promocji i zrealizuj swoje plany

Warunki promocji kredytu z ubezpieczeniem :

- Maksymalna wysokość kredytu – 50 000 zł
- Maksymalny okres kredytowania – 60 miesięcy
- **Oprocentowanie: 7,00 %** (stałe w skali roku)
- **Prowizja: 0,99 %**



Rzeczywista roczna stopa oprocentowania (RRSO) wynosi 9,65%, całkowita kwota kredytu (bez kredytowanych kosztów) 10 000 zł, całkowita kwota do zapłaty 11 446,00 zł, oprocentowanie nominalne 7,00% stałe w skali roku, całkowity koszt kredytu 1 446,00 zł (w tym: prowizja 99 zł, odsetki 1 120,00 zł, ubezpieczenie 227,00 zł), 36 miesięcznych rat równych w wysokości po 308,89 zł. Kalkulacja została dokonana na dzień 03-07-2019 r. na reprezentatywnym przykładzie.

Promocja trwa do 30.09.2019 r.

# Bezpieczna bankowość – popularne błędy

W kwestii bezpieczeństwa internetowego napisano już dziesiątki artykułów i porad. Wydawane są olbrzymie pieniądze na sprzęt i oprogramowanie służące zwiększeniu bezpieczeństwa, ale nadal najbardziej podatnym elementem bezpieczeństwa systemów bankowości jest sam użytkownik.



- ZAPAMIĘTYWANIE HASŁA W PRZEGLĄDARKACH
- NIEZABEZPIECZANIE KOMPUTERÓW CZY TELEFONÓW BLOKADĄ EKRANU przed innymi użytkownikami.
- KLIKANIE W LINKI OTWIERAJĄCE ZAŁĄCZNIKI z wiadomości e-mail od nieznanых nadawców.
- PODAWANIE INFORMACJI O HASŁE na prośbę mailową lub telefoniczną - pracownicy Banku nigdy nie poproszą o podanie hasła do logowania.
- UŻYWANIE PRZESTARZAŁEGO oprogramowania – np.: Windows XP, które już od kilku lat nie jest wspierane - to znaczy, że wykryte luki bezpieczeństwa nie są aktualizowane.
- NIEUŻYWANIE AKTUALNEGO oprogramowania antywirusowego. Niektóre darmowe antywirusy - nie aktualizują baz wirusów automatycznie, ani nie przeprowadzają automatycznych skanowań, dlatego trzeba to robić ręcznie.

## Najczęstsze błędy popełniane przez użytkowników bankowości elektronicznej to:

- STOSOWANIE ZBYT PROSTEGO HASŁA np. : abc123, adam77 - dobre hasło ma co najmniej 8 znaków, zawiera duże oraz małe litery, cyfry oraz znaki specjalne np.: \$%!&\*.
- UŻYWANIE TAKIEGO SAMEGO HASŁA NA RÓŻNYCH STRONACH

W przypadku zgubienia telefonu z danymi do bankowości internetowej niezwłocznie należy zgłosić ten fakt do Banku.

Wystarczy się dostosować do powyższych zaleceń by ryzyko włamania do bankowości ograniczyć prawie do zera.

## Program Polska Bezgotówka

Przyjmij płatności kartą bez żadnych opłat

0 zł za terminal płatniczy  
0% prowizji od transakcji przez rok



WEŹ TERMINAL ZA 0 zł I ODLICZ VAT

Do programu może przystąpić każdy Klient, który w ostatnich 12 miesiącach nie posiadał terminala płatniczego.

Bezpłatnie Klient otrzymuje nawet 3 Terminale na 1 numerze NIP.

Bezpłatne prowizje za dokonywane transakcje na terminalu utrzymywane będą do momentu przekroczenia obrotu na terminalu w wysokości 100 000 zł, rocznie na jeden terminal.

Dzierżawa terminala za 0 zł utrzymywana jest bez względu na obrót.

Okres lojalności	Wariant 1		Wariant 2	
	Miesięczna opłata za dzierżawę terminala	Prowizja od transakcji	Miesięczna opłata za dzierżawę terminala	Prowizja od transakcji
Pierwsze 12 miesięcy	0 zł	0%	0 zł	0%
+ 12 miesięcy	1 zł przez 3 miesiące 44 zł	0,65%	1 zł przez 3 miesiące 44 zł	0,55% + 0,05 zł
+ 24 m-ce	1 zł przez 6 miesięcy 44 zł	0,65%	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



# 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 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 BOJANOWIE

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

### ODDZIAŁ W NOWEJ SARZYNIE

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

### ODDZIAŁ W JEZOWEM

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

### ODDZIAŁ W ULANOWIE

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

**PONAD 6 000 BEZPROWIZYJNYCH BANKOMATÓW W CAŁEJ POLSCE**

**NALEŻĄCYCH DO GRUPY: BPS (Banków Polskiej Spółdzielczości S.A.);  
SGB (Spółdzielczej Grupy Bankowej); BNP Paribas; sieci Planet Cash (dawniej Cash4u)**

[www.sanbank.pl](http://www.sanbank.pl)

#### Wydawca:

Nadsański Bank Spółdzielczy w Stalowej Woli  
ul. Okulickiego 56c  
37-450 Stalowa Wola  
tel. 15 842 10 27 wew. 122  
e-mail: marketing@sanbank.pl

Druk: Marlex