PORADNIK Bankowy

Bank Polski

MAGAZYN KLIENTÓW PKO BANKU POLSKIEGO • NUMER 1 (78) 2013
ISSN 1506 0977

Małe i średnie przedsiębiorstwa
Szybką ścieżką do rozwoju

WIĘCEJ NIŻ BANK

Niezależnie od tego, czy firma powstała z myślą o prowadzeniu jednoosobowej działalności, czy ma być zalążkiem przyszłego imperium, jej właściciel powinien już na starcie zadbać o wybór banku, który będzie dobrym partnerem dostarczającym realnego wsparcia w rozwoju.

Jolanta Osuch

Mimo popularności banków wirtualnych klienci na całym świecie wciąż cenią sobie kontakty z oddziałami z uwagi na osobistą obsługę, życzliwość oraz rozszerzony zakres usług obejmujący różne rodzaje porad finansowych. Aż 26 proc. klientów objętych badaniem Cisco IBSG Omnichannel Banking Study z czerwca 2012 roku stwierdziło, że zmieniłoby bank, gdyby w ich lokalnym oddziale zrezygnowano z kontaktu i osobistego doradztwa.

Razem łatwiej

– Zawsze namawiam swoich klientów, by otwarcie i bez obaw mówili o swoich biznesowych planach i aspiracjach. Nawet najlepszy pomysł na biznes bez odpowiedniego wsparcia finansowego pozostanie tylko pomysłem. Zazwyczaj wystarczy przedstawić zarys biznesplanu, by wspólnie z doradcą dobrać taki zestaw rozwiązań, które pomogą je urzeczywistnić. Łatwiej budować przewagę konkurencyjną i dynamicznie walczyć o wysoką pozycję rynkową, gdy ma się pewność, że u boku stoi sprawdzony partner. A takim jesteśmy – mówi Agnieszka Drwal, doradca w Oddziale 1 PKO Banku Polskiego w Janowie Lubelskim.

Elżbieta Kordas, doradca w Oddziale 39 w Warszawie, podkreśla jednocześnie, że partnerstwo nakłada na doradców dużą odpowiedzialność: – Klient powierza nam swoją biznesową przyszłość i jeśli mamy mu pomóc w stawieniu czoła wyzwaniom, musimy mieć pewność, że wybrane produkty skutecznie zwiększą efektywność i przyspieszą rozwój jego firmy.

Wybór na lata

Warto więc poświęcić czas na wybór banku, który będzie optymalnym partnerem dla firmy. Tak jak uczynili to klienci PKO Banku Polskiego: Grzegorz Mościbrocki, fotograf z Białegostoku, specjalizuje się w wyjątkowej dziedzinie – tworzeniu z tysięcy zdjęć panoram będących m.in. bazą do interaktywnych serwisów miast w internecie, i Bogdan Gorzycki, przedsiębiorca z Bydgoszczy z 40-letnim biznesowym stażem.

Grzegorz Mościbrocki przedsiębiorcą jest od kilku miesięcy. Bogdan Gorzycki w 1972 roku założył warsztat samochodowy, który z czasem rozrósł się w rodzinną grupę firm.

Ich działalności dzieli niemal wszystko – i specyfika, i wielkość, i doświadczenie, ale łączy jedno: oczekiwania wobec banku. Chcą, żeby to był zaufany partner, który wesprze ich firmy w rozwoju.

– Jako początkujący przedsiębiorca oczekuję, że doświadczony, rozumiejący moje potrzeby doradca wybierze z palety produktów te, które najlepiej rozwiążą moje dylematy, przede wszystkim zapewnią płynność niezbędną w obliczu konieczności regulowania comiesięcznych zobowiązań podatkowych. Wybór rachunku w PKO Banku Polskim nie był przypadkowy: analiza ofert, otwartość i fachowość obsługi pozwoliły mi dokonać szybkiego i trafnego wyboru – mówi Grzegorz Mościbrocki.

– Najważniejsze jest podejście do człowieka. Człowieka, a nie klienta – podkreśla Bogdan Gorzycki. – Zaufanie wymaga lat, ale to właśnie dzięki trwałej współpracy, wzajemnym zrozumieniu swoich potrzeb i ograniczeń jestem tu, gdzie jestem. Dobry bank nie jest tylko dostawcą usług, ale dostarcza inspiracji do rozwoju i pozwala urzeczywistnić śmiałe wizje biznesowe – dodaje, podkreślając, że ma porównanie, bo próbował korzystać z usług innych banków, ale zawsze wracał do PKO Banku Polskiego.

OFERTA NA MIARĘ

Co należy wziąć pod uwagę przy wyborze banku?

Uniwersalny charakter – szczególnie istotny dla osób, które prowadzą jednoosobową działalność (uniwersalna oferta banku pozwala dobrać optymalne produkty na każdym etapie rozwoju firmy).

Wielkość i doświadczenie – silny, duży bank z długim stażem rynkowym może zaoferować klientom najbardziej dopasowane, nierzadko złożone produkty. Ma też bogate doświadczenie współpracy z firmami z różnych branż – tym know-how może dzielić się z innymi klientami.

Sieć oddziałów w całej Polsce, dedykowani doradcy oraz nowoczesna bankowość elektroniczna – w codziennej działalności klienci biznesowi najczęściej dokonują operacji w internecie, ale w przypadku bardziej złożonych problemów (np. starań o kredyt, gwarancję) dalej bardzo cenią sobie kontakt z doświadczonym, dedykowanym doradcą.

SZANOWNI PAŃSTWO

Trzymają Państwo w rękach wyjątkowy numer „Poradnika Bankowego". Został stworzony z myślą o szczególnej grupie – małych i średnich przedsiębiorstwach. W 2009 roku sektor ten stanowił aż 99,8 proc. z około 1,67 mln polskich przedsiębiorstw, a wkład MSP w tworzenie produktu krajowego brutto wyniósł 48,5 proc. – wynika z raportu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości na koniec 2011 roku.
11 proc. nowo powstających firm decyduje się na otwarcie rachunku właśnie w PKO Banku Polskim. Nasz Bank od lat wspiera rozwój małego i średniego biznesu, oferując produkty dostosowane do ich potrzeb. Jako jedni z niewielu oferujemy specjalne konto stworzone z myślą o nowych podmiotach – Biznes Debiut 18. Wybór odpowiedniego rachunku to początek wspólnej, partnerskiej drogi. Ile i jakie karty nosić w portfelu? Czy bardziej opłacalny jest leasing czy kredyt? Co warto wiedzieć, rozpoczynając działalność?
W tym numerze „Poradnika Bankowego" przedstawiamy rozwiązania, które pozwalają spółkom poprawiać konkurencyjność, zwiększać zatrudnienie, a ich twórcom – realizować marzenia o tworzeniu wyjątkowego, bo własnego miejsca pracy. Tym, którzy wahają się, czy poradzą sobie z zarządzaniem małą firmą, polecamy test – czy masz zadatki na przedsiębiorcę? I przypominamy, za Thomasem Edisonem, że sukces, także ten w biznesie, to 1 proc. natchnienia i 99 proc. wytężonej pracy.
Trzymamy kciuki za wszystkich obecnych i przyszłych właścicieli firm oraz zapraszamy do naszych oddziałów, w których czeka na Państwa 1200 doradców.

SZYMON WAŁACH
DYREKTOR PIONU KLIENTA DETALICZNEGO

PORADNIK Bankowy

PORADNIK BANKOWY, MAGAZYN KLIENTÓW PKO BANKU POLSKIEGO
WYDAWCA: PKO BANK POLSKI, ADRES REDAKCJI: „PORADNIK BANKOWY", PKO BANK POLSKI, DEPARTAMENT KOMUNIKACJI KORPORACYJNEJ,
UL. PUŁAWSKA 15, 02-515 WARSZAWA, E-MAIL: poradnikbankowy@pkobp.pl;
WWW.FACEBOOK.COM/PKOBANKPOLSKI
ORGANIZACJA PROJEKTU:
MAGDALENA KOPCIŃSKA, +48 22 521 80 31, e-mail: magda.kopcinska@pkobp.pl;
IWONA WARDZYŃSKA-KAŹMIERCZAK, +48 22 521 65 64,
e-mail: iwona.wardzynska-kazmierczak@pkobp.pl.

DATA ZAMKNIĘCIA NUMERU: 10.01.2013 r.
PROJEKT GRAFICZNY I PRZYGOTOWANIE DO DRUKU:
ConceptPublishing

Foto na okładce: iStock; Foto: Archiwum

SPIS TREŚCI

2 **OFERTA NA MIARĘ**
Więcej niż bank

4 **WYWIAD PORADNIKA**
Wspieramy rozwój firm

5 **START BIZNESU**
Na dobry początek

8 **WYBÓR PAKIETU**
Konto na miarę

10 **IPKO, IPKO BIZNES**
Internet razy dwa

11 **LOKATY I INWESTYCJE**
Dodatkowy zysk

12 **WRZUTNIE, WPŁATOMATY**
Wrzucone – zaksięgowane

13 **KARTY PKO**
Plastik do zadań specjalnych

14 **TERMINAL Z ZYSKIEM**
Licencja na zarabianie

15 **PLATFORMA TRANSAKCYJNA**
Okno na świat

16 **OFERTA DLA FIRM**
Inwestycyjny czy obrotowy

18 **KREDYT W JEDEN DZIEŃ**
Szybką ścieżką do rozwoju

19 **POŻYCZKA HIPOTECZNA**
Nieruchomość z potencjałem

20 **PKO LEASING**
Katalizator rozwoju

21 **GWARANCJA BANKOWA**
Pewne jak w banku

22 **Z DRUGIEJ STRONY**
DNA przedsiębiorcy

WSPIERAMY ROZWÓJ FIRM

Praktycznie od pierwszego dnia działalności przedsiębiorcy mogą liczyć na finansowanie Banku – to rzadkość na polskim rynku. Najważniejszy jest dobry pomysł na rozwój – zapewnia Agnieszka Wardak, dyrektor Departamentu Klientów Małych i Średnich Przedsiębiorstw PKO Banku Polskiego.

Rozmawiała Olga Szymkowska

11 proc. nowo powstających przedsiębiorstw otwiera konto firmowe w PKO Banku Polskim. Co przesądza o tej popularności?

Jako jeden z niewielu banków w Polsce oferujemy specjalny produkt stworzony z myślą o nowych podmiotach – Konto Debiut 18. W początkowej fazie działalności przedsiębiorcy są szczególnie wrażliwi na stronę kosztową. Dlatego parametry rachunku zostały tak dobrane, by podstawowe operacje (prowadzenie konta, przelewy do US i ZUS) nie generowały dla firmy dodatkowych kosztów. Nasze wieloletnie doświadczenie w obsłudze „misiów", czyli małych i średnich firm, pokazuje, że cena jest tylko jednym z parametrów oceny oferty banku. Przedsiębiorcy, zarówno ci początkujący, jak i z dłuższym stażem doceniają uniwersalny charakter naszego Banku i szeroką ofertę, w tym łatwo dostępne źródła finansowania, profesjonalizm naszych doradców oraz poziom obsługi.

Przez lata panowało przekonanie, że banki szczególnymi względami darzą duże firmy, a MSP traktują nieco po macoszemu.

PKO Bank Polski od lat wspiera małe i średnie firmy, dostosowując ofertę do ich zmieniających się potrzeb. Inne instytucje również dostrzegły rolę, jaką „misie" pełnią w gospodarce. Wpływy z ich działalności tworzą ok. 40 proc. PKB. Ten sektor zapewnia też najwięcej miejsc pracy. Z punktu widzenia zarządzania ryzykiem bankowym ta grupa ma dodatkowy atut: małe i średnie firmy są statystycznie bardzo dobrymi kredytobiorcami. Zadłużają się roztropnie, na starannie zaplanowane inwestycje, ze świadomością, że ryzykują majątkiem nie tylko firmy, ale i rodziny.

Z jednej strony jednoosobowe działalności, z drugiej – firmy o ugruntowanej pozycji w branży i dużych przychodach. Jak oferta Banku dla MSP łączy potrzeby tak różnych grup?

Pamiętajmy, że instrumenty finansowe są stosunkowo standardowe i pełnię swych możliwości odkrywają w konkretnym, indywidualnym przypadku. Dlatego tak istotną rolę odgrywa doświadczony doradca, który doskonale zna daną firmę, jej mocne strony, potrzeby rozwojowe, czynniki ryzyka i potrafi dobrać najbardziej optymalny zestaw rozwiązań. Przykładowo, jeśli firma ma zagranicznych kontrahentów, wspieramy ją w efektywnym rozliczaniu transakcji. Jeśli rozwija się z wykorzystaniem środków unijnych, dobieramy produkty ułatwiające realizację projektów itd.

Wyróżnikiem oferty PKO Banku Polskiego dla MSP są produkty kredytowe.

Praktycznie od pierwszego dnia działalności przedsiębiorcy mogą liczyć na finansowe wsparcie Banku w ich rozwoju – to rzadkość na polskim rynku. Jeśli start-up przedłoży dobry biznesplan, to zostanie on rozpatrzony przez naszych analityków. Krótki staż nie zamyka drogi do finansowania, tylko procedura oceny będzie wtedy bardziej pogłębiona. Standardową częścią oferty rachunków firmowych jest dopuszczalne saldo debetowe, ale paleta rozwiązań wspierających finansowo rozwój jest znacznie szersza. Szczególnie polecamy nowość w naszej ofercie – atrakcyjną Linię Wielocelową. Nasi klienci bardzo cenią sobie leasing i kredyt udzielany „szybką ścieżką" (do miliona złotych w jeden dzień). Chętnie sięgają też i po te mniej „oczywiste" produkty, jak np. pożyczka hipoteczna, która pozwala uwolnić kapitał z niedocenianego wciąż aktywa, jakim jest posiadana nieruchomość.

Przedsiębiorcy doceniają uniwersalny charakter naszego Banku, szeroką ofertę, doświadczenie doradców i poziom obsługi.

Czy są produkty z dużym potencjałem, które mogłyby znacząco wesprzeć MSP w rozwoju, ale firmy z tego segmentu podchodzą do nich z rezerwą?

Takim obszarem jest obrót bezgotówkowy. Małe punkty handlowo-usługowe powinny poważnie rozważyć możliwości, jakie dają transakcje kartowe. Wyniki badań potwierdzają, że klienci mogąc płacić kartą, zostawiają w sklepach czy restauracjach średnio o 30 proc. wyższe rachunki. Bardzo szybko zadomowiły się w Polsce płatności zbliżeniowe, pozwalające płacić kartą nawet za bardzo drobne zakupy. Warto z tych możliwości korzystać!

Właściciele małych firm doceniają szczególnie to, że Bank pomaga im optymalnie zarządzać finansami firmowymi i indywidualnymi.

START BIZNESU

NA DOBRY POCZĄTEK

Wśród czynności niezbędnych do prowadzenia działalności jest otwarcie rachunku firmowego. Warto potraktować ten krok jako coś więcej niż tylko formalność. Trafny wybór zapewni wygodę i konkurencyjne koszty obsługi, a w przyszłości dostęp do innych, bardziej zaawansowanych rozwiązań.

Dariusz Dzwonnik, dyrektor Biura Produktów Depozytowo-Transakcyjnych

Foto: Archiwum, Shutterstock.com

Wybór produktów finansowych powinna poprzedzić analiza aktualnych i przyszłych potrzeb firmy: w jakiej branży działa, na jaką skalę, w jaki sposób wyglądają lub mają wyglądać jej rozliczenia z odbiorcami i dostawcami usług, czy dominującą formą płatności jest gotówka czy przelew, z jakimi potencjalnymi problemami musi się liczyć. Najważniejsze, aby przedsiębiorca nigdy nie został z tymi dylematami sam. – Obsługa innych firm działających w danej branży czy o podobnej specyfice daje nam możliwość zwrócenia uwagi na istotne dla konkretnej firmy aspekty obsługi rachunku i pakietu usług powiązanych. Zawsze też podkreślamy, że w miarę pojawiania się nowych potrzeb jesteśmy do dyspozycji – mówi Aleksandra Czubak, doradca w Oddziale 1 w Mrągowie. Z doświadczenia Agnieszki Drwal, doradcy z Janowa Lubelskiego, wynika, że klienci z segmentu MSP, niezależnie czy prowadzą jednoosobową działalność czy większą firmę, stawiają na: konkurencyjne ceny, wygodę w zarządzaniu swoimi finansami, elastyczność, możliwość pomnażania zysków dzięki korzystnemu ich lokowaniu, łatwy dostęp do pieniędzy, dedykowanego doradcę.

Małe firmy potrzebują przede wszystkim wygodnego, przyjaznego i taniego konta, które ułatwi im obsługę wpływów i płatności, w tym składek na ZUS i podatków.

DUŻY WYMAGA WIĘCEJ

Podmioty, prowadzące działalność na szeroką skalę, oprócz typowych produktów finansowych, często poszukują bardziej zaawansowanych specjalistycznych usług bankowych.

Ciekawym rozwiązaniem jest np. system wirtualnych rachunków kontrahenckich, umożliwiający stworzenie dedykowanych rachunków dla poszczególnych kontrahentów. Taki system świetnie sprawdza się przy obsłudze masowych płatności, np. w przypadku szkół językowych, biur podróży, dostawców mediów czy firm szkoleniowych. Każdy z klientów (uczniowie, odbiorcy energii itd.) ma przyporządkowany indywidualny numer rachunku, na który dokonuje opłat. Takie rozwiązanie eliminuje ryzyko błędów (np. złej identyfikacji adresata przelewu) i pozwala monitorować stan zobowiązań poszczególnych klientów.

Z myślą o eksporterach i importerach przygotowano rachunki walutowe prowadzone w kilkunastu walutach, zarówno tych podstawowych (EUR, USD, GBP, CHF), jak i tych rzadziej używanych, np. korony duńskie czy szwedzkie. Firmy, dla których zmienność cen walut stanowi istotny czynnik ryzyka, powinny pomyśleć o zabezpieczeniu kursowym, choćby w postaci najprostszych instrumentów, takich jak forward. Specjaliści skarbowi PKO Banku Polskiego są do dyspozycji, jeśli chodzi o wsparcie przy zarządzaniu produktami skarbowymi.

Duże inwestycje cenią sobie wsparcie banku przy strukturyzowaniu finansowania inwestycji. Z doświadczenia doradców PKO Banku Polskiego wynika, że zdarzają się sytuacje, gdy przedsiębiorca zapożycza się „na styk", a potem pojawią się nieprzewidziane wydatki. By nie dostać zadyszki finansowej, firma może uzupełnić kredyt typowo inwestycyjny o obrotowy, który pozwoli zapłacić VAT, zapewnić rozruch produkcji bądź zatowarowanie.

To tylko wybrane i najbardziej popularne usługi dla sektora MSP. W ofercie PKO Banku Polskiego znajdują się także produkty specjalistyczne tworzone z myślą o grupie firm o specyficznych potrzebach. Wśród takich dedykowanych produktów są np. rozwiązania dla firm korzystających ze środków unijnych.

Pracownik na swoim

Polską specyfiką jest duża reprezentacja jednoosobowych działalności gospodarczych. Warto tu podkreślić, że zamiana etatu na firmę może być początkiem nowego, ciekawego rozdziału w życiu. Mikroprzedsiębiorca może stopniowo poszerzać bazę swoich klientów, zwiększając w ten sposób swoje przychody. Wtedy tylko od pracowitości i zaangażowania zależy poziom jej zarobków.

Ogromnym atutem samozatrudnienia jest duża elastyczność czasu pracy, szczególnie ceniona np. przez młodych rodziców czy przedstawicieli wolnych zawodów.

Jeśli chodzi o usługi bankowe, to potrzeby właścicieli jednoosobowych działalności zazwyczaj nie różnią się od tych, jakie mają osoby fizyczne. Małe firmy potrzebują przede wszystkim wygodnego, przyjaznego, taniego konta, które ułatwi im obsługę wpływów i płatności, w tym składek ZUS i podatków (PIT oraz VAT, jeśli firma jest płatnikiem tego podatku).

Wybór produktów finansowych powinna poprzedzić analiza aktualnych i przyszłych potrzeb firmy.

Warto jednak w miarę upływu czasu odkrywać dodatkowe funkcjonalności kont firmowych i powiązanych z nimi produktów. Przykładowo, firmowa karta kredytowa może być bardzo skutecznym narzędziem wsparcia płynności (karta MasterCard Euro Biznes zapewnia do 56 dni bezpłatnego kredytu, pod warunkiem spłacenia w terminie całości zadłużenia), a lokaty – zwolnione z podatku Belki (przychód z lokaty jest opodatkowany zgodnie z wybraną przez firmę formą rozliczania z fiskusem).

– Właściciele małych firm doceniają szczególnie to, że pomagamy im optymalnie zarządzać finansami firmowymi i indywidualnymi – zauważa Aleksandra Czubak. Warto pamiętać o zacierającej się często granicy między budżetem firmowym a domowym – „firma to ja" może powiedzieć większość mikroprzedsiębiorców. I przekłada się to również na decyzje finansowe. Dla np. fotografa nie ma znaczenia, czy na zakup nowego aparatu weźmie kredyt firmowy czy dla osób indywidualnych – wybierze ten, który będzie dla niego bardziej korzystny.

Umiejętne łączenie oferty firmowej z tą dla klientów indywidualnych ma szczególne znaczenie dla zabezpieczenia finansowego w przyszłości. Mikroprzedsiębiorcy zazwyczaj płacą minimalne składki na ZUS, dlatego powinni dodatkowo oszczędzać, by zbudować sobie „poduszkę" finansową amortyzującą bardzo niskie świadczenie emerytalne, np. w postaci regularnych wpłat do planu systematycznego oszczędzania przygotowanego dla przedsiębiorców.

Do startu, gotowi!

Z myślą o początkujących przedsiębiorcach PKO Bank Polski stworzył atrakcyjny pakiet Biznes Debiut 18. Przez pierwsze 9 miesięcy konto prowadzone jest bezpłatnie, później z opłaty za prowadzenie rachunku zwalnia saldo wyższe niż 500 zł. W skład pakietu wchodzi również pięć bezpłatnych zewnętrznych przelewów internetowych miesięcznie (ZUS, PIT, VAT). Przelewy pomiędzy rachunkami w PKO Banku Polskim (czyli np. pomiędzy rachunkiem firmowym i prywatnym przedsiębiorcy) dokonane w internecie są bezpłatne, niezależnie od wybranego pakietu. Po 18 miesiącach korzystania z konta Biznes Debiut 18 klient wybiera inny, dopasowany do

specyfiki jego działalności pakiet. Przedsiębiorcy z krótszym stażem najczęściej decydują się na Pakiet Biznes Rozwój.

PKO Bank Polski jako jeden z nielicznych – jeśli niejedyny – oferuje przedsiębiorcom dopuszczalne saldo debetowe już od chwili otwarcia rachunku Biznes Debiut 18 bez konieczności przeprowadzania oceny kredytowej. Początkowo limit zadłużenia w koncie wynosi 500 zł, po trzech miesiącach może być podwyższony – maksymalnie do 20 tys. zł. Taki „bufor" bezpieczeństwa i płynności jest szczególnie ważny dla firm z branż, w których zatory płatnicze są wyjątkowo uciążliwe. Jeśli kontrahenci jeszcze nie zapłacili faktur, a firma musi rozliczyć się z ZUS czy urzędem skarbowym, może skorzystać z dostępnych w ramach salda debetowego środków. W przyszłości – jeśli zajdzie taka potrzeba – można uzupełnić debet o kredyt obrotowy pełniący podobną funkcję płynnościową, ale ze znacznie wyższym dopuszczalnym limitem.

Nowością w ofercie PKO Banku Polskiego, dostępną od listopada 2012 roku, jest Limit kredytowy wielocelowy MSP, który łączy w ramach jednej umowy wiele form finansowania bieżących potrzeb związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą. W ramach limitu kredytowego klienci mogą korzystać z kredytu obrotowego MSP zarówno w formie kredytu w rachunku, kredytu odnawialnego i nieodnawialnego, gwarancji oraz akredytywy w obrocie krajowym i zagranicznym. Kwota limitu ustalana jest indywidualnie w zależności od zdolności kredytowej klienta. W ramach niego przewidziane są maksymalne poziomy wykorzystania poszczególnych produktów (np. kredyt obrotowy odnawialny – do 100 proc. limitu, gwarancje własne – do 60 proc.). Jest on udzielany do 36 miesięcy w PLN, zaś waluta finansowania może być różna w zależności od bieżących potrzeb klienta i produktu, z którego klient korzysta w ramach oferty. Istotnym walorem tego produktu jest możliwość obniżenia kosztów finansowania. Prowizja płatna jest tylko od wykorzystanej części, a zabezpieczenie ustanawiane jest raz dla całego limitu. Po podpisaniu umowy wybrane rodzaje finansowania są dostępne natychmiast, bez konieczności zawierania dodatkowych umów. Uruchomienie środków pieniężnych przez klienta następuje dokładnie wtedy, gdy są potrzebne oraz w wysokości, na jaką w danej chwili istnieje zapotrzebowanie. Produkt dedykowany jest małym i średnim firmom z co najmniej 18-miesięcznym stażem prowadzenia działalności gospodarczej.

Mikroprzedsiębiorcy chętnie korzystają też z kart płatniczych: debetowych, kredytowych oraz typu charge (obciążeniowych). Dużą popularnością cieszą się karty charge Diners Club, nie tylko ze względu na prestiż i wydłużony termin spłaty, lecz także bardzo wysokie ubezpieczenie. Obecnie w Banku prowadzona jest migracja biznesowych kart debetowych z Maestro na MasterCard – nowo wydawane karty wyposażone są w funkcję płatności zbliżeniowych oraz umożliwiają dokonywanie zakupów w internecie. Wszystkie karty z logo MasterCard, zarówno dla klientów biznesowych, jak i indywidualnych, mogą wziąć udział w programie rabatowym Buy & Smile.

Foto: Shutterstock.com

Czas na rozwój

W życiu każdej firmy, nawet najmniejszej, przychodzi (oby jak najszybciej, bo to dowód udanego rozwoju!) okres, w którym musi ona zainwestować w nowe aktywa – samochód, wyposażenie biura, maszynę produkcyjną, specjalistyczne oprogramowanie. Rzadko która może sobie pozwolić od razu na luksus kupna za gotówkę, a nawet jeśli dysponuje nią, może nie chcieć jej „mrozić" w środkach trwałych. Rozwiązaniem w takiej sytuacji jest kredyt inwestycyjny (do miliona złotych w ramach szybkiej ścieżki, z decyzją nawet w jeden dzień) lub optymalny podatkowo leasing. Rosnącą popularnością cieszą się pożyczki hipoteczne dla firm. Są one de facto kredytem na dowolny cel (zabezpieczonym hipoteką na firmowej nieruchomości), którego dodatkową zaletą jest to, że nie wymaga pisania biznesplanu. W każdym przypadku warto porozmawiać z doradcą, który wskaże najkorzystniejsze sposoby sfinansowania inwestycji.

Bank Polski

WYBÓR PAKIETU

Warto wypisać najczęstsze operacje, jakie nasza firma realizuje bądź planuje wykonywać, aby mieć pewność dobrego wyboru.

KONTO NA MIARĘ

Wraz z rozwojem firmy zmieniają się jej potrzeby i oczekiwania względem rachunku bankowego. W ofercie PKO Banku Polskiego rachunek znajdą dla siebie właściciele nowo powstałych podmiotów i branżowi potentaci.

Marzena Szczepanik, specjalista w Biurze Produktów Depozytowo-Transakcyjnych

Joanna Ożarowska, adwokat z Katowic, niedawno świętowała dwulecie istnienia swojej kancelarii. W bardzo intensywnym rozwoju na co dzień towarzyszył jej – jak sama powiedziała – PKO Bank Polski. Niedawno zamieniła Pakiet Biznes Debiut 18 na Biznes Rozwój. – Pakiet Biznes Debiut 18 był świetny na początek. Pozwalał mi zaoszczędzić na opłatach związanych z prowadzeniem rachunku bankowego. Moja firma przez te dwa lata dojrzała i w naturalny sposób zmieniły się też moje potrzeby względem rozwiązań finansowych. Wiem, że z pomocą PKO Banku Polskiego zrealizuję wszystkie plany – podkreśliła Joanna Ożarowska.

Powyższa opinia znakomicie oddaje filozofię Banku, który zapewnia klientom produkty adekwatne do danego etapu rozwoju firmy, intensywności i specyfiki działania. Na starcie kluczowym kryterium oceny są najczęściej wysokość opłaty za konto i pula bezpłatnych przelewów. Z czasem rośnie znaczenie dostępu do bardziej zaawansowanych usług – i bogata paleta kont PKO Banku Polskiego daje taką możliwość. Przykładowo, przedsiębiorstwa, które wykonują dużo przelewów, chętnie wybierają pakiet Sukces, gdyż jedną z jego cech są najniższe koszty zewnętrznych przelewów realizowanych za pośrednictwem serwisu internetowego iPKO lub iPKO Biznes (0,50 zł). Z kolei firmy handlowo-usługowe doceniają walory Pakietu Terminal z Zyskiem i możliwość otrzymania premii finansowej (50 zł).

Bank zapewnia produkty adekwatne do danego etapu rozwoju firmy, intensywności i specyfiki działania.

By mieć pewność dobrego wyboru, warto wypisać najczęstsze operacje, jakie nasza firma wykonuje bądź planuje wykonywać: liczbę przelewów zewnętrznych (w ramach PKO Banku Polskiego wszystkie przelewy dokonywane w internecie są bezpłatne), liczbę potrzebnych rachunków pomocniczych, liczbę kart płatniczych niezbędnych pracownikom firmy, przyjmowanie płatności bezgotówkowych itp. Następnie należy sprawdzić i podliczyć, który z pakietów jest najkorzystniejszy w danej sytuacji.

Niezależnie od wybranego pakietu wszyscy klienci z segmentu MSP mają do dyspozycji:

- darmowy, całodobowy dostęp do rachunku przez internet (w ramach platformy iPKO bądź iPKO Biznes);
- serwis telefoniczny i terminale samoobsługowe;
- szeroki dostęp do gotówki poprzez największą sieć bankomatów;
- możliwość korzystania z dopuszczalnego salda debetowego już od chwili otwarcia rachunku;
- bezpłatne, elektroniczne wyciągi z konta.

PKO Bank Polski przygotował pakiety, które odpowiadają na odmienne potrzeby firm różnej wielkości i na różnym etapie rozwoju:

PAKIET BIZNES DEBIUT 18

Produkt został przygotowany z myślą o firmach rozpoczynających prowadzenie działalności gospodarczej (maksymalny „staż" to 12 miesięcy). Pozwala na sprawną, nowoczesną i atrakcyjną cenowo obsługę firmowych finansów. Pakiet jest bezpłatny przez 9 miesięcy, a w kolejnych 9 miesiącach również może być bezpłatny, pod warunkiem utrzymania średniomiesięcznego salda w wysokości min. 500 zł, w przeciwnym razie – 14 zł. Pakiet zapewnia:

- prowadzenie rachunku bieżącego Biznes Partner;
- 0 zł za 5 internetowych przelewów zewnętrznych;

- 0 zł za przelewy internetowe w ramach PKO Banku Polskiego;
- 0 zł za dostęp do bankowości elektronicznej iPKO;
- 0 zł za wydanie i użytkowanie karty debetowej Biznes Partner.

PAKIET BIZNES ROZWÓJ

Produkt został przygotowany z myślą o rozwijających się firmach, zainteresowanych nowoczesną obsługą finansów oraz pełnym dostępem do oferty kredytowej. Miesięczny koszt pakietu wynosi 28 zł. W skład pakietu wchodzi m.in.:

- prowadzenie rachunku bieżącego Biznes Partner;
- 0 zł za przelewy do ZUS i US przez serwis internetowy;
- 0 zł za wydanie i użytkowanie karty debetowej Biznes Partner;
- szeroka oferta kredytowa;
- możliwość otrzymania na uproszczonych warunkach karty PKO Euro Biznes z limitem 2 tys. zł, która zabezpieczy drobne wydatki firmy;
- 0 zł za dostęp do bankowości elektronicznej iPKO.

PAKIET BIZNES KOMFORT

Produkt przygotowany z myślą o bardzo wymagających firmach, które intensywnie korzystają z produktów i usług finansowych. Miesięczna opłata to 62 zł. Pakiet zapewnia m.in.:

- prowadzenie rachunku bieżącego Biznes Partner;
- 0 zł za 1 rachunek pomocniczy/walutowy;
- 0 zł za przelewy do ZUS i US przez serwis internetowy;
- 0 zł za wydanie i użytkowanie karty debetowej Biznes Partner;
- automatyczne objęcie ubezpieczeniem „SuperAssistance Biznes" bez dodatkowych opłat;
- możliwość otrzymania karty kredytowej PKO Euro Biznes z limitem 2 tys. zł na uproszczonych warunkach;
- 0 zł za dostęp do bankowości elektronicznej iPKO.

Foto: Shutterstock.com

PAKIET BIZNES SUKCES

To propozycja dla firm, które odniosły już sukces na rynku. Pakiet zapewnia wszechstronną obsługę firmowych finansów, wsparcie merytoryczne dedykowanego doradcy oraz atrakcyjne warunki cenowe. Miesięczny koszt pakietu wynosi 132 zł i obejmuje:

- prowadzenie rachunku bieżącego Biznes Partner;
- 0 zł za 2 rachunki pomocnicze/walutowy;
- 0 zł za przelewy do ZUS i US przez serwis internetowy;
- automatyczne objęcie ubezpieczeniem „SuperAssistance Biznes" – bez dodatkowych opłat;
- 0 zł za wydanie i użytkowanie 3 kart debetowych Biznes Partner;
- najtańsze internetowe przelewy zewnętrzne 0,50 zł;
- jeden rachunek Złote Konto lub Konto Aurum;
- 0 zł za dostęp do bankowości elektronicznej iPKO albo iPKO Biznes;
- możliwość otrzymania na uproszczonych warunkach 2 kart kredytowych PKO Euro Biznes z łącznym limitem 4 tys. zł, która zabezpieczy drobne wydatki firmy.

PAKIET TERMINAL Z ZYSKIEM

W skład Pakietu Terminal z Zyskiem wchodzi Pakiet Biznes Rozwój (wysokość opłaty za prowadzenie pakietu – 28 zł) oraz terminal POS w atrakcyjnej cenie 49 zł. Dzięki temu pakietowi firmy handlowe i usługowe mają też szansę na 50 zł nagrody miesięcznie. Pakiet Terminal z Zyskiem obejmuje:

- prowadzenie rachunku bieżącego Biznes Partner;
- 0 zł za przelewy do ZUS i US przez serwis internetowy;
- 0 zł za wydanie i użytkowanie karty debetowej Biznes Partner;
- szeroką ofertę kredytową;
- 0 zł za dostęp do bankowości elektronicznej iPKO;
- możliwość otrzymania na uproszczonych warunkach karty PKO Euro Biznes z limitem 2 tys. zł, która zabezpieczy drobne wydatki firmy;
- możliwość przyjmowania płatności kartami;
- wpływ na rachunek firmowy środków z tytułu transakcji kartowych w ciągu 1 dnia roboczego, włącznie z sobotami.

PAKIET BIZNES WALUTA

Pakiet stworzono z myślą o firmach, które regularnie realizują transakcje zagraniczne (eksport, import, wymiana walutowa). Miesięczny koszt pakietu wynosi 89 zł i obejmuje:

- prowadzenie rachunku bieżącego Biznes Partner;
- 0 zł za prowadzenie rachunku walutowego;
- 0 zł za przelewy do ZUS i US przez serwis internetowy iPKO Biznes;
- 0 zł za wydanie i użytkowanie karty debetowej Biznes Partner;
- 0 zł za dostęp do bankowości elektronicznej iPKO Biznes i iPKO Dealer;
- preferencyjną opłatę za realizację poleceń wypłaty SEPA wysyłanych, zlecanych za pośrednictwem serwisu internetowego oraz za otrzymane polecenia wypłaty SEPA przez PKO – 5 zł;
- indywidualnego dedykowanego doradcę;
- możliwość skorzystania z wiedzy oraz fachowej pomocy specjalisty skarbowego;
- możliwość wyboru przez klienta sposobu zawierania negocjowanych transakcji wymiany walut;
- możliwość skorzystania z indywidualnych warunków dla negocjowanych natychmiastowych transakcji wymiany walut od kwot 5000 USD zawieranych przez iPKO Dealer;
- specjalnie dobrane produkty i usługi skierowane do firm prowadzących handel zagraniczny.

Bank Polski

iPKO
iPKO BIZNES

Dziś firmy wykonują większość operacji na koncie bankowym zdalnie, bez konieczności wizyt w oddziale banku.

INTERNET RAZY DWA

Bankowość internetowa to dziś standard. Rosnącą popularność zyskują rozwiązania mobilne. Firmy mają jednak różne oczekiwania wobec funkcjonalności e-rozwiązań.

Łukasz Czech, specjalista w Biurze Produktów Depozytowo-Transakcyjnych

Z myślą o potrzebach klientów PKO Bank Polski stworzył i stale rozwija nowoczesne serwisy transakcyjne: iPKO i iPKO Biznes. Każdy klient firmowy sam decyduje, która z platform bardziej odpowiada jego potrzebom. Warto pamiętać, że tylko iPKO Biznes zapewnia tzw. wielopodpis, czyli możliwość zatwierdzania transakcji przez kilka uprawnionych osób. Tę funkcjonalność wykorzystują nie tylko duże firmy, lecz także mniejsze podmioty.

PRZEZ TELEFON

Obie platformy rozliczeniowo-transakcyjne dostępne są w wersji mobilnej (iPKO Biznes także z opcją wielopodpisu). Wystarczy wpisać w oknie przeglądarki telefonu komórkowego adres: m.ipko.pl lub www.ipkobiznes.pl. Platforma iPKO Biznes jest również dostępna w postaci aplikacji na popularne telefony BlackBerry.

Platforma iPKO jest doskonale znana posiadaczom kont indywidualnych PKO Banku Polskiego – jeśli zdecydują się oni na założenie własnej firmy i otwarcie firmowego konta, nie odczują różnicy w zakresie zdalnej obsługi. Dalej będą logować się do systemu, wykorzystując ten sam numer klienta i hasło, przy analogicznych standardach bezpieczeństwa i autoryzacji poleceń. Wspólny, przejrzysty, intuicyjny serwis umożliwia wygodne i efektywne zarządzanie firmowymi i prywatnymi rachunkami, płatnościami, kartami płatniczymi i operacjami walutowymi (z wykorzystaniem platformy walutowej iPKO Dealer).

iPKO Biznes to odrębny serwis z rozbudowaną strukturą i wspomnianą wcześniej funkcją wielopodpisu. Sposób logowania do platformy i realizacji operacji musi uwzględniać zatwierdzone schematy podpisów oraz nadane poszczególnym pracownikom uprawnienia. iPKO Biznes umożliwia dowolną konfigurację ustawień dostępu (w określonym czasie, dla wybranych osób, dla konkretnych adresów IP itp.), podpisów czy limitów kwotowych dla poszczególnych osób i zleceń.

Serwis zawiera wiele funkcjonalności, które ułatwiają zarządzanie firmą (dzięki wymianie informacji między iPKO Biznes a systemami finansowo-księgowymi oraz kadrowo-płacowymi firmy).

iPKO Biznes umożliwia dodawanie modułów dopasowanych do potrzeb konkretnej firmy, takich jak: Tradeservice (transakcje handlu zagranicznego), iPKO Dealer (możliwość negocjowania kursów walut) czy zarządzanie gotówką (PKO Cash).

Każdy klient firmowy sam decyduje, która z platform bardziej odpowiada jego potrzebom.

Platforma pozwala również zarządzać sesjami depozytu automatycznego. Bezpieczeństwo operacji jest gwarantowane wygodną metodą autoryzacji z wykorzystaniem karty kodów jednorazowych w formie karty chip i czytnika (token) lub tokena mobilnego.

Nadwyżki finansowe w MSP przeważnie mogą być lokowane na krótkie okresy i to przy najniższym akceptowalnym ryzyku.

LOKATY I INWESTYCJE

DODATKOWY ZYSK

Dobry przedsiębiorca wie, że każda złotówka powinna na siebie pracować całą dobę. Przy dużym wolumenie wolnych środków nawet lokata nocna (overnight) przyniesie satysfakcjonujące zyski. A to tylko jeden z produktów oferty depozytowo-inwestycyjnej Banku.

Natalia Brzyska, specjalista w Biurze Produktów Depozytowo-Transakcyjnych

Przedsiębiorcy szukający elastycznej i wygodnej formy lokowania nadwyżek mogą skorzystać z rozwiązań dostosowanych do potrzeb danej firmy. Stałej ofercie lokat towarzyszą czasowe oferty pozwalające lokować środki na atrakcyjnych warunkach. Obecnie przedsiębiorcy mogą skorzystać z:

- lokat standardowych: minimalna wpłata wynosi 2000 PLN lub 2000 USD lub 1000 GBP lub 2300 CHF lub 1400 EUR. Przedsiębiorcy mogą zdeponować środki na krótkie (7, 14 czy 21 dni) oraz dłuższe terminy (1, 2, 3, 6 czy 12 miesięcy);
- lokat negocjowanych: minimalna wpłata 100 000 PLN lub 25 000 EUR, USD, GBP, CHF. Lokata może być zawarta na okres od 1 do 365/366 dni. W zależności od dyspozycji klienta okres umowny lokaty rozpoczyna się w dniu negocjacji, w pierwszym lub drugim dniu roboczym następującym po dniu zawarcia transakcji. Zaletą produktu jest możliwość indywidualnego uzgodnienia terminu lokaty oraz oprocentowania lokaty. Parametry te są ustalane bezpośrednio z doradcą lub w przypadku wyższych kwot depozytu z dealerem. Założenie tej lokaty gwarantuje klientowi stałe oprocentowanie w całym okresie jej trwania (pozwalające uniknąć strat w przypadku ewentualnych obniżek stóp procentowych).
- depozytu automatycznego (lokaty overnight): minimalna wpłata wynosi 100 000 PLN lub dla walut wymienialnych: 50 000 EUR, 50 000 USD, w przypadku CHF lub GBP – równowartość 75 000 EUR wg kursu średniego NBP obowiązującego w dniu zawarcia umowy. Oprocentowanie ustawiane jest indywidualnie dla klienta w zależności od godziny, w której został zdefiniowany depozyt. Termin, w którym będą przekazywane środki na oprocentowany rachunek, wskazuje klient na etapie podpisania umowy. Środki zostają przeksięgowane na rachunek klienta wraz z naliczonymi odsetkami do godz. 8.00 w pierwszym dniu roboczym następującym po dniu otwarcia depozytu.

Na bazie produktów PKO TFI, jednego z liderów rynku funduszy w Polsce, stworzono kilka atrakcyjnych programów inwestycyjnych specjalnie dla segmentu MSP – Biznes Inwestycja (obniżone o połowę opłaty manipulacyjne) czy Plan Systematycznego Oszczędzania Biznes Partner (zniżki nawet do 75 proc.), a także programy, które zachęcają pracowników do zabezpieczenia przyszłości, a jednocześnie pozwalają budować markę dobrego pracodawcy (Pracownicze Programy Emerytalne i Grupowe Programy Oszczędnościowe).

Możliwości inwestycji są praktycznie nieograniczone, od wspomnianych, standardowych rozwiązań po złożone projekty, np. udział w atrakcyjnej ofercie emisji prywatnej (gdy perspektywiczna spółka sprzedaje swoje akcje wybranej, wąskiej grupie inwestorów). Każdy z opiekunów firmy z pewnością będzie potrafił wysondować jej potrzeby i cele inwestycyjne oraz poziom akceptowanego ryzyka i dobierze najbardziej optymalny zestaw instrumentów.

WYPOWIEDŹ EKSPERTA

Sławomir Ścieszka, doradca w Oddziale 1 PKO Banku Polskiego w Kalwarii Zebrzydowskiej

Nadwyżki finansowe w MSP mogą być oferowane na krótkie okresy i to przy najniższym akceptowalnym ryzyku. Swoim klientom odradzam trzymanie wolnych środków na nisko oprocentowanym koncie firmowym, a proponuję inne korzystniejsze rozwiązania. Jednym z nich jest Biznes Lokata MSP, dostępna w ofercie czasowej dla przedsiębiorców od 14 stycznia br. Lokatę można założyć na 3, 6, i 12 miesięcy. Minimalna wpłata to 10 000 zł, a atrakcyjne oprocentowanie (3,25 proc. dla 3 miesięcy; 3,15 proc. dla 6 miesięcy oraz 3,05 proc. dla 12 miesięcy) gwarantuje pewny zysk z zainwestowanych środków. Kolejnym atutem Biznes Lokaty MSP jest możliwość wypłaty częściowej, bez ograniczeń kwotowych z zastrzeżeniem, że po wypłacie zostanie utrzymane saldo min. w wysokości 10 000 zł. Lokatę można założyć w oddziale lub zdalnie przez telefon bądź internet.

Foto: Archiwum

WRZUTNIE WPŁATOMATY

Dla wielu firm wpłaty gotówkowe stanowią dominującą formę płatności. Bank zapewnia narzędzia pozwalające bezpiecznie zdeponować je na koncie.

WRZUCONE – ZAKSIĘGOWANE

PKO Bank Polski był pierwszą instytucją w Polsce, która udostępniła swoim klientom wrzutnie działające w trybie on-line. Obecnie taką funkcjonalność zapewnia 140 z 300 urządzeń zlokalizowanych w oddziałach PKO Banku Polskiego.

Łukasz Czech, specjalista w Biurze Produktów Depozytowo-Transakcyjnych

Liczba i łączna wartość transakcji bezgotówkowych systematycznie rośnie. Polacy coraz chętniej sięgają po „plastik", płacąc także za drobne zakupy. Pomimo to dla wielu osób gotówka jeszcze długo będzie stanowić dominującą formę płatności. Co zrobić z gotówką? Jak bezpiecznie zdeponować ją na firmowym koncie, gdy większość punktów handlowo-usługowych kończy pracę późnym wieczorem, a banki są już nieczynne? Sytuacja komplikuje się dodatkowo, jeśli działalność jest prowadzona w kilku miejscach (np. sieć sklepów czy restauracji) rozsianych po całym mieście bądź kraju.

Firmowi klienci PKO Banku Polskiego nie muszą się już tym martwić. Bank jako pierwszy w Polsce wprowadził innowacyjne wrzutnie on-line. Wpłata zamknięta, czyli zdeponowane w bezpiecznej kopercie środki, jest niemal natychmiast (do pół godziny) księgowana na koncie. Obecnie taką funkcjonalność zapewnia 140 z 300 urządzeń zlokalizowanych w oddziałach PKO Banku Polskiego w całej Polsce, a ich liczba będzie się sukcesywnie zwiększać. Usługa ta dostępna jest dla klientów, którzy mogą wykazać się minimum półroczną historią obrotów na rachunku.

Siedem dni w tygodniu

Wrzutnie on-line wyróżnia błyskawiczny czas księgowania środków, a sposób dokonywania wpłaty jest dokładnie taki sam, jak w przypadku tradycyjnych wrzutni. Wpłacać – nie tylko w złotówkach, ale także w dolarach, euro, funtach i frankach – można przez siedem dni w tygodniu, o dowolnej porze. Wystarczy umieścić w maszynie specjalnie oznaczoną kopertę z pieniędzmi. Informacja o wysokości wpłacanej kwoty wprowadzana jest bezpośrednio na klawiaturze maszyny lub za pośrednictwem bankowości elektronicznej iPKO Biznes. Historię i status poszczególnych wpłat zamkniętych można śledzić na platformie iPKO Biznes, która pozwala także generować raporty, sprawdzać dostępność wszystkich urządzeń, a także przeglądać aktywności poszczególnych jednostek dokonujących wpłat.

Wpłat zamkniętych można też dokonać w oddziale Banku, w godzinach jego pracy, bez stania w kolejce – wystarczy specjalną kopertę przekazać doradcy. Limity dziennych wpłat są ustalane indywidualnie, na podstawie historii klienta. Środki są księgowane na koncie najczęściej w kolejnym dniu roboczym. Wpłaty zamknięte są także cenowo atrakcyjną alternatywą dla tradycyjnej wpłaty w oddziale.

Wrzutnie czy wpłaty zamknięte w oddziale to niejedyna możliwość bezpiecznego i wygodnego przekazania gotówki na konto. W 2012 roku Bank uruchomił około 50 wpłatomatów. Do końca 2013 roku planowane jest posadowienie łącznie około 200 sztuk. Wpłaty dokonane za pomocą wpłatomatu są księgowane on-line. Klient po wpłacie gotówki otrzyma potwierdzenie wpłaty.

PKO Bank Polski wydał
ponad 300 tysięcy firmowych kart płatniczych:
debetowych, kredytowych i obciążeniowych.

KARTY PKO

PLASTIK DO ZADAŃ SPECJALNYCH

Karty płatnicze są bardzo demokratycznym instrumentem: z tych samych produktów korzystają mikrofirmy i duże korporacje. Klienci powinni wiedzieć, jaką rolę mają one pełnić w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa.

Magda Zaręba-Walczak, specjalista w Biurze Produktów Depozytowo-Transakcyjnych

Karty różnią się nie tylko przynależnością do jednego z systemów płatniczych (Visa, MasterCard, Diners Club), ale przede wszystkim konstrukcją. Najprostsze i najpopularniejsze karty debetowe są powiązane z rachunkiem – każdy zakup automatycznie jest księgowany na firmowym rachunku. W ofercie PKO Banku Polskiego tę kategorię reprezentują: PKO VISA Business Electron, wyposażona m.in. w funkcję zbliżeniową, oraz PKO Biznes Partner (obecnie trwa migracja kart z systemu Maestro na MasterCard; nowymi będzie można płacić w internecie i zbliżeniowo).

Karty kredytowe – np. PKO Euro Biznes (w systemie MasterCard) – to nic innego jak darmowy kredyt. Jeśli są one używane do regulowania bieżących płatności, a spłata zadłużenia następuje w określonym terminie, firma zyskuje kilkadziesiąt (do 56) dni darmowego kredytu na wszystkie poniesione w tym okresie wydatki. W przypadku niespłacenia całości zadłużenia w określonym terminie zamienia się ona w konkurencyjny kredyt, bez dodatkowych formalności, z oprocentowaniem na poziomie 17,40 proc. (należy jedynie regulować co miesiąc minimalną kwotę spłaty).

Trzecią grupę stanowią karty obciążeniowe (charge). Ich podstawowym wyróżnikiem jest powiązanie z kontem bankowym, z którego w ustalonym czasie (zazwyczaj co miesiąc) pobierana jest równowartość wydatków za poprzedni okres rozliczeniowy. W Banku tę grupę reprezentują bardzo popularne wśród biznesowych klientów PKO Banku Polskiego karty Diners Club i Diners Club Executive (z najdłuższym na rynku okresem odroczenia wydatków – 59 dni), a także MasterCard Business, dla której okres odroczenia spłaty zadłużenia wynosi 45 dni.

Karty to nie tylko wygoda płatności, ale i dodatkowe korzyści. Przykładowo, karta debetowa chipowa PKO VISA Business Electron jest wyposażona dodatkowo w ubezpieczenie podróżne.

Atutem kart kredytowych PKO Euro Biznes jest możliwość obniżenia opłaty rocznej za ich wydanie przy regularnym stosowaniu (przy wydatkach miesięcznych powyżej 1400 zł – użytkowanie jest bezpłatne). Użytkownicy mogą również na preferencyjnych warunkach korzystać z ochrony antywirusowej komputerów (z popularnym programem McAfee AntiVirus Plus).

Wszystkie karty systemu MasterCard pozwalają na udział w programie rabatowym Buy & Smile. Karty MasterCard Business oferują dodatkowo swoim użytkownikom pomoc finansową i medyczną w ramach pakietu ubezpieczeń, który obejmuje m.in. NNW, OC oraz assistance w trakcie podróży za granicą. W złotą kartę „zaszyty" jest ponadto program IAPA i Priority Pass. Wartością dodaną kart charge Diners Club jest także bardzo dobre ubezpieczenie podróży zagranicznych. Pozwalają one również zbierać punkty w programie Miles & More. Poprzez usługę eKonto firmy mogą zarządzać wydatkami swoich pracowników.

ZDANIEM EKSPERTA

Tomasz Borsuk,
właściciel Prosynerga

Zajmuję się zawodowo zarządzaniem innowacjami i zwiększaniem efektywności przedsiębiorstw, więc nie będę odkrywczy, gdy powiem, że uważam karty płatnicze za jeden z największych wynalazków ludzkości. Realizuję wiele projektów dla klientów w krajach spoza Unii Europejskiej – głównie w Rosji, na Ukrainie i Bałkanach, dlatego ważne dla mnie jest, by karta firmowa była wyposażona w ubezpieczenie transakcji, możliwość ich bieżącej kontroli oraz pakiet dodatkowych ubezpieczeń (np. typu „assistance" lub OC).

Foto: Archiwum, Bartek Molga

Bank Polski

TERMINAL Z ZYSKIEM

W ramach pakietu klienci otrzymują: konto Biznes Rozwój, terminal płatniczy spółki eService oraz... 50 zł nagrody.

LICENCJA NA ZARABIANIE

Badania pokazują, że konsumenci korzystający z kart płatniczych wydają nawet o 30 proc. więcej. Pakiet stworzony z myślą o firmach handlowo-usługowych pozwala to wykorzystać.

Łukasz Czech, specjalista w Biurze Produktów Depozytowo-Transakcyjnych

Pakiet Terminal z Zyskiem to obecnie najbardziej konkurencyjna na rynku oferta dla firm chcących rozpocząć bądź już realizujących obroty bezgotówkowe. W ramach pakietu klienci otrzymują: konto Biznes Rozwój, terminal płatniczy spółki eService oraz... 50 zł nagrody. Warunki uzyskania premii nie są wygórowane: wystarczy miesięcznie przyjąć płatności kartami z logo PKO Banku Polskiego na kwotę minimum 4 tys. zł (czyli niespełna 170 zł dziennie, przy założeniu, że w miesiącu przypadają średnio 24 dni handlowe). Z uwagi na to, że PKO Bank Polski wydaje najwięcej kart płatniczych w Polsce (ok. 7 mln), prawdopodobieństwo, że klient sięgnie właśnie po „plastik" z logo Banku, jest bardzo duże.

– Oferta Terminal z Zyskiem cieszy się dużym zainteresowaniem klientów – potwierdza Karol Oliwa, doradca w Oddziale 4 w Warszawie. – Dzięki tej usłudze nasi klienci z sektora handlu i usług są postrzegani jako firmy nowoczesne, a montaż terminalu stanowi przewagę konkurencyjną i przyciąga nowych klientów – tłumaczy Karol Oliwa. Każdy terminal jest wyposażony w funkcję zbliżeniową, pozwalając klientom płacić kartą także za drobne zakupy, co dodatkowo przyczynia się do wzrostu obrotów. Ważnym wyróżnikiem oferty PKO Banku Polskiego i eService jest szybkie (w porównaniu z innymi graczami na rynku) rozliczanie transakcji kartowych – już następnego dnia środki są księgowane na koncie firmy.

Pakiet Terminal z Zyskiem łączy cechy atrakcyjnego konta firmowego (Biznes Rozwój) z produktami i obsługą związaną z prowadzeniem punktu sprzedaży. Oferta zapewnia m.in.:

- akceptację kart płatniczych wszystkich systemów, w tym również kart zbliżeniowych;
- dostępność środków na rachunku w ciągu 1 dnia;
- dostęp do raportów on-line;
- Całodobowe Centrum Obsługi Akceptanta oraz serwis urządzeń;
- transakcje w walucie karty (DCC) – tanią obsługę transakcji realizowanych przez obcokrajowców;
- doładowania telefonów komórkowych przy użyciu terminalu płatniczego;
- obsługę kart podarunkowych;
- usługę cash back – umożliwiającą wypłatę gotówki przy okazji płatności za towary i usługi;
- logo klienta zamieszczone na wydruku z terminalu.

WYPOWIEDŹ KLIENTA

Grzegorz Urbański,
właściciel szczecińskiej
restauracji Casa del Toro

Gdy w październiku 2011 roku otwieraliśmy restaurację, nie mieliśmy żadnych wątpliwości, że musimy zapewnić naszym gościom możliwość płacenia kartą. Polacy bardzo chętnie płacą „plastikami", coraz rzadziej pytają o tę możliwość przed wejściem do lokalu, traktują to jako coś naturalnego i oczywistego. Dlatego już na kilka dni przed oficjalnym otwarciem restauracji mieliśmy zainstalowany i przetestowany terminal POS, by mieć pewność, że w dniu debiutu wszystko będzie dopięte na ostatni guzik. Z perspektywy ponadrocznej działalności Casa del Toro widać, że potwierdziły się wszystkie nasze przypuszczenia – gros klientów płaci u nas kartami, coraz częściej także zbliżeniowo. Dzięki temu nie muszą już martwić się, że wyjątkowy wieczór zepsuje im niedostateczna ilość gotówki w portfelu. Polecam terminal wszystkim niezdecydowanym!

Klienci iPKO Dealer
doceniają atrakcyjną marżę oraz
niską minimalną kwotę transakcji.

PLATFORMA TRANSAKCYJNA

OKNO NA ŚWIAT

Dzięki zmianom gospodarczym i rozwojowi internetu świat praktycznie nie ma dziś granic. A gdy w grę wchodzi obrót walutowy, doskonałym narzędziem do przeprowadzenia transakcji wymiany walut jest niewątpliwie iPKO Dealer.

Katarzyna Ciężarek, Monika Gatner z Biura Małych i Średnich Przedsiębiorstw

Jeszcze kilka lat temu firma współpracująca z kontrahentem zagranicznym kierowała swoje kroki do kantoru. To zmieniło się – firmy dokonujące transakcji walutowych nie wyobrażają sobie swoich rozliczeń bez aplikacji internetowych, które pozwalają on-line łatwo, wygodnie i bezpiecznie kupować lub sprzedawać walutę po bardzo korzystnym, wynegocjowanym kursie.

Platforma PKO Banku Polskiego jest jednym z najchętniej wybieranych na rynku produktów tego typu. O jej konkurencyjności decydują przede wszystkim: niska minimalna kwota podlegająca wymianie oraz atrakcyjna marża. Klient może wymieniać waluty po korzystnym kursie już od 1 tys. USD lub jego równowartości w innych walutach wymienialnych. W drodze indywidualnych negocjacji z Bankiem uzyskuje niską, stałą marżę, która obowiązuje niezależnie od kwoty transakcji.

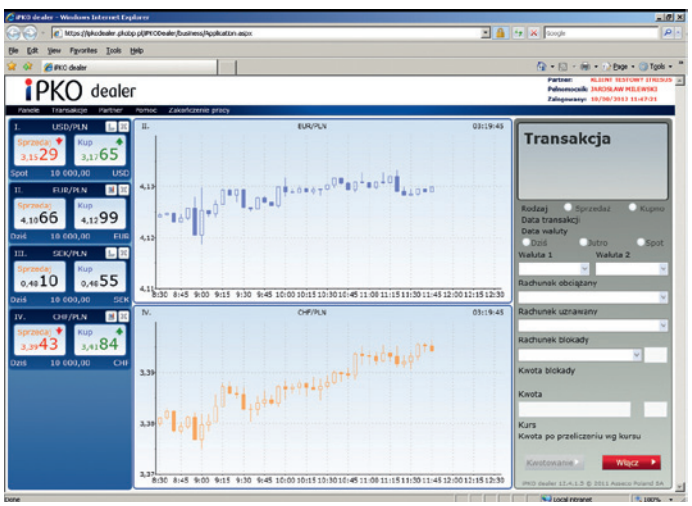

Foto: Archiwum, Shutterstock.com

Użytkownicy iPKO Dealer jako zalety wymieniają także łatwość obsługi, wygodę i prostotę instalacji. Platforma jest dostępna z dowolnego miejsca na świecie – otwiera się jako dodatkowe okno po zalogowaniu do rachunków firmowych poprzez iPKO lub iPKO Biznes. Firma może wymieniać na niej wszystkie waluty widniejące w tabeli kursów walut PKO Banku Polskiego w dni robocze, w godzinach 8.30–16.30.

iPKO Dealer jest narzędziem ciągle dostosowywanym do zmieniających się potrzeb klientów. Nowością jest możliwość wyboru daty waluty: przykładowo, jeśli klient uważa aktualny kurs za atrakcyjny, a rozliczenia z Bankiem chce dokonać za dwa dni robocze, może zawrzeć dziś transakcję spot, bez konieczności posiadania pełnej kwoty transakcji (wystarczy, że będzie nią dysponował w dniu rozliczenia).

Co należy zrobić, żeby być użytkownikiem platformy? Firma musi mieć w PKO Banku Polskim rachunek złotówkowy oraz rachunki w walutach, w których zamierza dokonywać transakcji wymiany. Wystarczy wtedy podpisać z Bankiem bezkosztową i bezterminową Umowę o współpracy na rynku finansowym oraz Umowę o udostępnienie systemu iPKO Dealer.

WYPOWIEDŹ KLIENTA

Witold Salamon,
Firma M-W Spedition,
Oborniki

Nasi kierowcy jeżdżą praktycznie do każdego kraju Unii Europejskiej, także do tych spoza strefy euro (Czechy, Szwajcaria). Na tak konkurencyjnym rynku – jak transport i spedycja – walczy się o każdy punkt procentowy rentowności, szukając efektywnych rozwiązań na każdym szczeblu działalności. Dlatego decyzja o korzystaniu z iPKO Dealer była dla nas naturalną konsekwencją takiego podejścia do zarządzania i rozwoju – w jednym miejscu możemy szybko, wygodnie i po dobrych, wynegocjowanych na starcie umowy, cenach dokonywać rozliczeń walutowych.

Dodatkowo bardzo cenię sobie współpracę z dedykowanym specjalistą skarbowym, który od samego początku służy nam profesjonalną pomocą i ekspercką wiedzą.

Bank Polski

OFERTA DLA FIRM

Zaletą kredytów udzielanych przez PKO Bank Polski jest to, że są one przyznawane bardzo szybko, nawet w jeden dzień.

INWESTYCYJNY CZY OBROTOWY

Finansowanie działalności gospodarczej może przybrać różną formę – dopuszczalnego salda debetowego, klasycznego kredytu, ale także leasingu, pożyczki hipotecznej czy zadłużenia na karcie kredytowej.

Donata Kawalec, Hanna Drzyżdżyk, eksperci z Biura Produktów Kredytowych

Jak wynika z ankiety Ministerstwa Gospodarki 2/3 polskich „misiów" (małych i średnich firm) zdecydowało się na inwestycje w pierwszej połowie 2012 roku. Apetyt na rozwój tylko nieznacznie zmniejszył się w porównaniu z poprzednimi edycjami badania. Gros inwestycji finansowanych jest jednak ze środków własnych. Wśród małych i średnich firm żywe jest bowiem przekonanie, że dostęp do finansowania jest dla tej grupy wyjątkowo utrudniony. Praktyka pokazuje jednak, że te obawy są mocno przesadzone: w ostatniej edycji badania przeprowadzonego przez Ministerstwo Gospodarki widać, że wzrósł odsetek przedsiębiorstw, które otrzymały kredyt we wnioskowanej wysokości. Udało się to 90 proc. małych firm i 83 proc. średnich! Co więcej, w październikowym rankingu „Doing Business" Banku Światowego Polska znalazła się na czwartym miejscu na świecie w zestawieniu krajów o największej dostępności kredytów dla firm.

Decyzja o wyborze rodzaju finansowania dla przedsiębiorców, zwłaszcza początkujących, nie jest łatwa. – Firmy często zgłaszają się o pomoc w dobraniu odpowiedniego dla nich produktu i sposobu finansowania – potwierdza Agnieszka Drwal, doradca w Oddziale 1 w Janowie Lubelskim. Kluczowa jest znajomość celu. Nie ma produktów lepszych i gorszych. Skuteczność każdego z nich zależy od indywidualnego dopasowania – do celu inwestycji, branży czy wielkości firmy.

– Staramy się maksymalnie ułatwić dostęp do kredytów, często pomagamy klientom poprzez osobisty kontakt z biurem rachunkowym prowadzącym księgowość firmy. Wszelkie formalności staramy się wziąć na siebie. Zaletą kredytów udzielanych przez PKO Bank Polski jest również to, iż przyznawane są one bardzo szybko (nawet w jeden dzień). Przedsiębiorcy, dla których „czas to pieniądz", bardzo to doceniają – tłumaczy Zdzisława Czapiewska, doradca z oddziału w Chojnicach. Kredyty inwestycyjne służą zakupom aktywów, które „napędzają" rozwój i mogą zapewnić firmie długotrwałą przewagę rynkową: może to być auto służbowe, większy lokal, budowa nieruchomości, zakup specjalistycznego oprogramowania itp.

Kredyty inwestycyjne służą zakupom aktywów, które „napędzają" rozwój i mogą zapewnić firmie długotrwałą przewagę rynkową.

W zależności od wysokości wnioskowanej sumy, rodzaju finansowanego przedsięwzięcia czy „stażu" firmy kredyty inwestycyjne udzielane są na podstawie oceny scoringowej (tzw. szybkiej ścieżki – więcej informacji na str. 18) lub ratingowej. Wymagany jest także wkład własny – minimum 20 proc., który musi być zaangażowany przed wypłatą kredytu, np. wpłacony na poczet zakupu działki. Analiza ratingowa wymaga przygotowania biznesplanu i prognoz finansowych oraz rzeczowego zabezpieczenia.

Szybka ścieżka kredytowa jest bardzo wygodnym rozwiązaniem, ale warto wspomnieć, że w każdym przypadku warto poświęcić czas na przygotowanie biznesplanu – nie tylko dla banku, ale przede wszystkim dla siebie. Taki dokument pozwala przedsiębiorcy na ocenę obecnej sytuacji i przyszłości firmy, wskazuje na jej mocne i słabe strony.

Kredyty inwestycyjne z założenia są długoterminowe, mogą być udzielane nawet na 25 lat (scoringowe – maksimum 10 lat). Istnieje możliwość zaciągnięcia kredytu w jednej z czterech walut (PLN, EUR, USD, CHF), a spłata może następować automatycznie z rachunku bieżącego klienta (wystarczy zapewnić środki na wskazanym rachunku bankowym). Ponadto w okresie realizacji inwestycji jest możliwość uzyskania karencji w spłacie kapitału nawet do 12 miesięcy. W tym okresie przedsiębiorca ponosi wyłącznie koszty odsetek od kredytu, co pozwala na zachowanie płynności finansowej firmy w okresie, gdy inwestycja nie generuje jeszcze przychodów.

Produkcja czekolady w firmie Haliny Kalemby.

gicznego w formie premii technologicznej).

Warto pamiętać, że niezbędne dla rozwoju inwestycje można finansować także z wykorzystaniem innych produktów: leasingiem (str. 20), pożyczką hipoteczną (str. 19), a także zadłużeniem w karcie kredytowej (str. 13).

Prosto i szybko

Kredyty obrotowe przeznaczone są na finansowanie bieżących zobowiązań. Zapewniają firmie płynność i wspierają w walce z jedną z największych bolączek polskich przedsiębiorców – zatorami płatniczymi. Zatory płatnicze utrudniają, a często wręcz uniemożliwiają nie tylko rozwój, lecz także regulowanie bieżących płatności (wynagrodzeń, podatków, składek na ZUS). – Dlatego kredyty obrotowe cieszą się tak dużym zainteresowaniem klientów – mówi Zdzisława Czapiewska.

W ramach kredytu obrotowego w PKO Banku Polskim można skorzystać z kredytu w rachunku bieżącym w PLN, który pozwala na wielokrotne zadłużanie się przez klienta do wysokości przyznanego limitu. Każdy wpływ środków na rachunek bieżący automatycznie zmniejsza aktualne zadłużenie, natomiast odsetki od kredytu naliczane są wyłącznie od wykorzystanej kwoty limitu. Kredyt udzielany jest na okres do 12 miesięcy z możliwością przedłużenia umowy na kolejny okres bez konieczności spłaty zadłużenia.

Inną formą kredytu obrotowego jest kredyt nieodnawialny przeznaczony na zakup majątku obrotowego, np. zapasów, środków do produkcji, i uruchamiany jest po przedstawieniu przez klienta faktur/rachunków. Okres kredytowania wynosi maksymalnie do 36 miesięcy, a jego spłata następuje w ratach miesięcznych albo kwartalnych automatycznie z rachunku bieżącego klienta.

Procedury udzielenia nie są zbyt skomplikowane, a dokumentacja – uproszczona. Szybka decyzja kredytowa pozwala uzyskać w ciągu 1 dnia kredyt do miliona złotych (bez zabezpieczeń rzeczowych – do 500 000 zł). Środki z kredytu mogą być przeznaczone nie tylko na zarządzanie bieżącą płynnością, ale także spłatę zadłużenia z tytułu kredytów obrotowych oraz limitów kart kredytowych w innych bankach.

W rankingu „Doing Business" Banku Światowego Polska znalazła się na czwartym miejscu na świecie w zestawieniu krajów o największej dostępności kredytów dla firm.

W ofercie PKO Banku Polskiego są dostępne także m.in. kredyt pomostowy (przeznaczony na finansowanie inwestycji współfinansowanych ze środków pomocowych Unii Europejskiej) czy kredyt technologiczny (częściowo spłacany ze środków Funduszu Kredytu Technolo-

WYPOWIEDŹ KLIENTA

Halina Kalemba, właścicielka firmy Produkowalnia – Czekoladki dla firm (Włoszakowice)

Nasze czekoladki bardzo szybko zyskały wierne grono klientów. Wyróżnia nas to, że jesteśmy producentem, a nie tylko dystrybutorem firmowych słodyczy. Ponadto zastosowaliśmy innowacyjne technologie pozwalające „wyczarować" dowolne czekoladowe zdobienie. Chcąc sprostać dużemu popytowi oraz dążąc do stałej poprawy jakości i wzrostu asortymentu, musimy dużo inwestować. PKO Bank Polski wspiera nas w rozwoju od lat – szczególnie cenimy sobie „szybki" kredyt inwestycyjny, który dzięki dobrym warunkom i minimum formalności pozwala nam rosnąć w tempie, o jakim jeszcze parę lat temu nawet nie marzyliśmy.

Foto: Archiwum, Sławek Skrobała

Bank Polski

KREDYT W JEDEN DZIEŃ

Atutem „szybkich kredytów" udzielanych przez PKO Bank Polski jest jeden z najdłuższych na rynku okresów kredytowania – nawet do 10 lat.

SZYBKĄ ŚCIEŻKĄ DO ROZWOJU

Przedsiębiorcy z co najmniej półtorarocznym stażem mogą otrzymać w ciągu jednego dnia decyzję o przyznaniu kredytu do miliona złotych.

Łukasz Siubczyński, ekspert w Biurze Produktów Kredytowych

Kredyt to znakomite wsparcie dobrze rozpisanego scenariusza rozwoju. Z myślą o organizacjach, które poszukują szans wzrostu, stworzono w PKO Banku Polskim „szybką ścieżkę", czyli tzw. scoringową formę analizy kredytowej, pozwalającą pracownikom Banku bardzo szybko (nawet w jeden dzień od złożenia dokumentów) podjąć decyzję o przyznaniu firmie kredytu. Atutem scoringowych kredytów oferowanych przez PKO Bank Polski jest jeden z najdłuższych na rynku maksymalnych okresów kredytowania (120 miesięcy) przy minimum formalności (bez konieczności składania biznesplanu oraz prognoz finansowych). Do 500 000 zł kredyt nie wymaga ustanawiania zabezpieczeń rzeczowych. W przypadku bardziej złożonych projektów (np. rozwoju nowej branży), o dłuższym horyzoncie czasowym (powyżej 10 lat) firma zostaje poddana pełnej analizie kredytowej.

Kredyty scoringowe przeznaczone są głównie na finansowanie bieżącej działalności oraz na rozwój obecnie prowadzonego biznesu – np. zakup maszyn, środków transportu czy nieruchomości. Dzięki nim firmy mają zagwarantowaną płynność działania oraz szansę na rozwój. Wysokość kredytu jest ustalana indywidualnie, w zależności od potrzeb klienta związanych z realizowaną inwestycją. Jej maksymalny pułap wyznacza jednak równowartość 80 proc. wartości netto przedsięwzięcia inwestycyjnego. Klient może wybrać sposób oprocentowania kredytu – według stałej albo zmiennej stopy procentowej. Stawką referencyjną dla kredytów w walucie polskiej jest WIBOR, dla pozostałych walut wymienialnych LIBOR albo EURIBOR. Na marżę produktu wpływa przede wszystkim kondycja przedsiębiorstwa i historia jego relacji z Bankiem.

Kredyt może być udzielony w czterech walutach (PLN, EUR, USD, CHF) i jest wypłacany jednorazowo albo w transzach. Jego uruchomienie następuje po udokumentowaniu przez klienta wydatkowania deklarowanego udziału własnego. Przedsiębiorcy mają możliwość przewalutowania kredytu w okresie kredytowania oraz skorzystania z karencji w spłacie kapitału (nawet do 12 miesięcy od zakończenia inwestycji).

Kredyt może być udzielony w czterech walutach (PLN, EUR, USD, CHF) i jest wypłacany jednorazowo albo w transzach.

Kapitał pozyskany z banku może być przeznaczony na dowolny cel związany z prowadzoną działalnością gospodarczą.

POŻYCZKA HIPOTECZNA

NIERUCHOMOŚĆ Z POTENCJAŁEM

Produkty z hipoteką w nazwie kojarzą się z klientami detalicznymi. Niesłusznie – pożyczka hipoteczna dla firm to jedna z najbardziej atrakcyjnych form pozyskania finansowania na dowolny cel. Pozwala „uwolnić" kapitał tkwiący w nieruchomości i przyspieszyć rozwój firmy.

Piotr Cirin, ekspert w Biurze Produktów Kredytowych

Starając się o pożyczkę hipoteczną, nie trzeba przedstawiać prognoz finansowych ani biznesplanu. Kolejne cechy tylko wzmagają atrakcyjność tego produktu PKO Banku Polskiego – wysoka maksymalna kwota (do 2 mln zł) oraz długi czas kredytowania (nawet do 15 lat).

Tajemnica atrakcyjności pożyczek hipotecznych tkwi w zabezpieczeniu – najpewniejszym z możliwych, czyli nieruchomości. Właściciele piekarni, warsztatów samochodowych czy biur często nie zdają sobie sprawy, że dysponują aktywem, które może być silnym katalizatorem rozwoju ich firm. „Odmrożone" środki mogą być przeznaczone np. na rozbudowę działalności lub generalny remont zwiększający atrakcyjność obiektu.

Pożyczka hipoteczna dla firm jest udzielana w złotówkach, a wypłata środków następuje jednorazowo lub w transzach. Spłatę pożyczki można realizować zarówno w miesięcznych malejących ratach kapitałowo-odsetkowych, jak również w ratach annuitetowych (równych ratach kapitałowo-odsetkowych). Ta druga możliwość, będąca rzadkością na polskim rynku, jest szczególnie ceniona przez klientów, gdyż jej konstrukcja zakłada stabilną i jasno określoną ratę w całym okresie spłaty, co ułatwia planowanie i dysponowanie budżetem firmy.

Jakie dokumenty są niezbędne do uzyskania pożyczki? W pierwszej kolejności należy dysponować wyceną nieruchomości – sporządzoną w podejściu porównawczym przez dowolnego rzeczoznawcę, który ma uprawnienia urzędowe (nie starszą niż rok). Na jej podstawie doradca może szybko – opierając się na danych nieruchomości oraz wybranych danych finansowych firmy za ostatni rok i ostatni bieżący okres – określić wstępne, niewiążące warunki i parametry pożyczki.

Zabezpieczeniem spłaty pożyczki hipotecznej jest hipoteka ustanowiona na nieruchomości zlokalizowanej na terytorium Polski będącej własnością, współwłasnością lub przedmiotem użytkowania wieczystego pożyczkobiorcy lub osoby trzeciej albo na spółdzielczym prawie do lokalu, przelew wierzytelności pieniężnych z umowy ubezpieczenia od ognia i innych zdarzeń losowych (z wyjątkiem hipoteki ustanowionej na nieruchomości

niezabudowanej) oraz – do czasu ustanowienia hipoteki – ubezpieczenia spłaty pożyczki.

Istnieje możliwość przyjęcia na zabezpieczenie nieruchomości, na których są już wpisy hipoteczne z tytułu innych wierzytelności PKO Banku Polskiego (aczkolwiek suma obciążeń będzie wpływać na maksymalny limit kwoty pożyczki). Pożyczka może być przeznaczona na spłatę zadłużenia w innym banku, który obecnie jest wpisany na hipotece.

W przypadku nieruchomości z „czystą" hipoteką maksymalny stosunek wielkości pożyczki do wartości zabezpieczenia (tzw. wskaźnik LTV) wynosi 60 proc., a maksymalny okres kredytowania, jak już wspomniano, to 15 lat. Oprocentowanie pożyczki jest zmienne, zależy od stawki WIBOR3M powiększonej o marżę zależną od okresu spłaty pożyczki i poziomu LTV.

Przy pożyczce hipotecznej PKO Bank Polski oferuje atrakcyjną ofertę ubezpieczeń nieruchomości, przygotowaną we współpracy z TU Generali. Roczna stawka za ubezpieczenie od ognia i innych zdarzeń losowych wynosi tylko 0,8 proc. wartości nieruchomości.

Foto: Shutterstock.com

PKO LEASING

Ta forma finansowania
swą popularność zawdzięcza
też swoim atutom podatkowym i bilansowym.

KATALIZATOR ROZWOJU

Leasing łączy najlepsze cechy najmu i kredytu, pozwalając wygodnie i efektywnie finansować zakup niezbędnych dla rozwoju firmy aktywów: środków transportu, maszyn i urządzeń, sprzętu IT czy nieruchomości.

Dariusz Szczepankowski, dyrektor ds. sprzedaży w Regionalnym Oddziale Detalicznym w Łodzi

Z danych Związku Polskiego Leasingu wynika, że najczęściej realizowane w ten sposób są zakupy pojazdów (blisko 60 proc. aktywów sfinansowanych w pierwszym półroczu 2012 roku) oraz maszyn (ok. 35 proc.). Rynek systematycznie rośnie i, choć w ostatnich miesiącach dynamika wzrostu nieco wyhamowała, leasing pozostanie jednym z podstawowych narzędzi wspierania rozwoju firm.

Opłacalne przedsięwzięcie

Leasing łączy najlepsze cechy najmu (dzierżawy) i kredytu. Umowa zapewnia uzyskanie środków trwałych w zamian za ustalony czynsz (raty), bez konieczności ich zakupu. Dzięki temu przedsiębiorca może znacznie szybciej się rozwijać. Przedmiot w czasie trwania umowy zostaje własnością leasingodawcy, a leasingobiorca korzysta z niego, płacąc comiesięczne raty. Ich wysokość zależy m.in. od wartości przedmiotu i opłaty wstępnej. Po zakończeniu umowy firma może nabyć użytkowany przedmiot po atrakcyjnej cenie.

Swą popularność ten produkt zawdzięcza też swoim atutom podatkowym i bilansowym. Należy jednak pamiętać, że istotne znaczenie dla optymalizacji podatkowej ma wybrany typ leasingu.

Pakiety na miarę

PKO Leasing zapewnia możliwość sfinansowania praktycznie każdego środka trwałego. Klienci PKO Banku Polskiego mogą skorzystać z następujących pakietów:

- Pakiet Sprzedażowy Ekspres – stworzony z myślą o wszystkich podmiotach prowadzących działalność od minimum 6 miesięcy;
- Pakiet Sprzedażowy Rating – przeznaczony dla podmiotów, które posiadają w Banku kredyty i prowadzą działalność od minimum 12 miesięcy.

Oba rozwiązania pozwalają szybko i optymalnie sfinansować zakup różnych przedmiotów, np. samochodów osobowych, dostawczych i ciężarowych, sprzętu IT, maszyn poligraficznych czy aparatury medycznej.

Flota pod ochroną

Najczęściej leasingiem finansowany jest zakup środków transportu. Dlatego w ofercie dla MSP dostępny jest PKO Auto Leasing Mobilny, który poza możliwością sfinansowania zakupu np. pojazdu zawiera szereg dodatkowych korzyści. Rozwiązanie łączy tradycyjne finansowanie z wieloletnim pakietem ubezpieczeniowym, Centrum Likwidacji Szkód oraz usług dodatkowych.

Finansowy czy operacyjny?

Rozróżnia się dwa główne rodzaje leasingu: operacyjny i finansowy (kapitałowy). W leasingu operacyjnym dochodzi do czasowego przekazania w użytkowanie przedmiotu leasingu. Raty leasingowe netto oraz opłata wstępna stanowią koszt uzyskania przychodu, ale amortyzacja leży po stronie leasingodawcy. Podatek VAT jest doliczany do każdej raty. Leasingobiorca zapewnia sobie w umowie prawo nabycia przedmiotu za określoną z góry wartość końcową powiększoną o VAT.

Leasing finansowy jest zbliżony do pożyczki środka trwałego. Decydując się na to rozwiązanie, firma wraz z płatnością ostatniej raty staje się właścicielem przedmiotu, powiększając w efekcie swój majątek. Kosztem uzyskania przychodu dla leasingobiorcy jest również część odsetkowa wszystkich rat leasingowych. Z uwagi na fakt, iż w przypadku tego typu formy finansowania przedmiot leasingu zalicza się do składników majątkowych firmy, amortyzacja leży po jego stronie. Podatek VAT płatny jest z góry.

LEASING

Oferta leasingu dostępna jest w ponad 1100 oddziałach PKO Banku Polskiego oraz 14 oddziałach PKO Leasing. Warto odwiedzić także stronę www.pkoleasing.com.pl.

Ten instrument, choć powszechnie stosowany jest w budownictwie, to sprawdza się w każdej branży.

GWARANCJA BANKOWA

Gwarancja bankowa buduje wiarygodność firmy w oczach jej kontrahentów, zapewnia większą swobodę działania i lepszą pozycję negocjacyjną. Te cechy sprawiają, że z tego instrumentu korzystają nie tylko firmy prowadzące działalność od lat, ale i nowe podmioty.

Krystyna Woźniak, ekspert w Biurze Produktów Kredytowych

PEWNE JAK W BANKU

W czasach spowolnienia gospodarczego ryzyko odmieniane jest przez wszystkie przypadki. Gwarancja bankowa pozwala w łatwy sposób zabezpieczyć zobowiązania przedsiębiorcy wynikające m.in. z czynności cywilnoprawnych (np. z umów zawartych z kontrahentami) oraz przepisów prawa.

Udzielając gwarancji bankowej, bank pisemnie zobowiązuje się do zapłacenia kontrahentowi (beneficjentowi) określonej sumy pieniężnej w przypadku, gdy przedsiębiorca (zleceniodawca) nie wypełni określonych zobowiązań. Rodzaj i zakres zobowiązania, warunki wypłaty i jej wysokość wynikają z treści umowy. Gwarancje w obrocie krajowym mogą być udzielane w PLN oraz w walutach: EUR, CHF, USD.

Ten instrument, choć powszechnie stosowany jest w budownictwie, to sprawdza się w każdej branży. Jeśli np. dach nowo wybudowanej sali gimnastycznej przecieka, szkoła, jako beneficjent, ma prawo żądać od banku wypłaty gwarancji wystawionej na zlecenie przedsiębiorcy (zleceniodawcy), który wykonał prace dekarskie.

Część firm sięga po ten produkt jednorazowo, gdy realizuje np. inwestycję współfinansowaną ze środków unijnych i gwarancja bankowa jest jedną z wymaganych form zabezpieczeń. Dla innych konieczność zabezpieczania zobowiązań jest wpisana w naturę prowadzonej przez nich działalności, np. w przypadku wspomnianej branży budowlanej. Ta grupa klientów najczęściej zawiera z bankiem umowę ramową, która może być przedłużana na kolejne okresy, nie dłuższe niż 12 miesięcy. W ramach przyznanego limitu przedsiębiorca może składać zlecenia udzielenia gwarancji.

Z gwarancji można korzystać na każdym etapie rozwoju działalności, także wtedy, gdy firma stawia dopiero pierwsze biznesowe kroki. Dla przedsiębiorstw z krótkim rynkowym stażem ten produkt ma dodatkowy atut: pozwala im startować do przetargów czy kontraktów zarezerwowanych dla dużych, znanych graczy. Większa wiarygodność zapewnia też lepszą pozycję w negocjacjach.

Warto nadmienić, że samo udzielenie gwarancji nie wiąże się z istotnymi finansowymi obciążeniami – dopóki nie dochodzi do jej realizacji. Koszty ponoszone przez przedsiębiorcę wynikające z jej otrzymania dotyczą ustanowienia zabezpieczenia oraz prowizji za rozpatrzenie wniosku i udzielenie gwarancji (od kwoty zobowiązania, za każdy rozpoczęty trzymiesięczny okres ważności zobowiązania).

Z GWARANCJĄ ←

PKO Bank Polski udziela gwarancji:
- zapłaty,
- przetargowych (wadialnych),
- zwrotu zaliczki,
- dobrego wykonania umowy,
- spłaty kredytu,
- zapłaty należności leasingowych,
- zapłaty długu celnego,
- regwarancji,
- uregulowania zobowiązań z innych tytułów.

Foto: iStock, Shutterstock.com

Bank Polski

Z DRUGIEJ STRONY

Prowadzenie własnej firmy nie jest tak trudne, jak może się wydawać, a korzyści ujawniają się bardzo szybko.

DNA PRZEDSIĘBIORCY

Determinacja, ambicja, optymizm, twórcze myślenie, innowacyjność, gotowość do podejmowania ryzyka, dobra organizacja czasu i pracy oraz umiejętność współpracy. Osoby, które posiadają te cechy, mogą spokojnie myśleć o przejściu „na swoje".

Jolanta Osuch

Nie ma chyba osoby, która choć raz nie powiedziałaby: „Jak dobrze byłoby wziąć sprawy w swoje ręce!". Przed tym rewolucyjnym krokiem powstrzymują nas często zobowiązania, obawy przed niepewnością i trudami prowadzenia własnej działalności oraz poczucie, że do rynkowego sukcesu niezbędny jest przełomowy pomysł czy usługa.

Ostatnia obawa jest wyolbrzymiana. Tylko ułamek firm zbudowało swoją przewagę na epokowym wynalazku. Większość udanych biznesów – także rodzinnych – opiera się na sukcesywnym doskonaleniu i dostosowaniu do lokalnych potrzeb pomysłów sprawdzonych na innych rynkach. W miarę bogacenia się społeczeństwa i skracania dystansu cywilizacyjnego dzielącego Polskę od Europy Zachodniej czy Stanów Zjednoczonych rośnie też popyt na coraz bardziej wysublimowane produkty i usługi, jak fryzjerstwo dzieci czy catering dietetyczny. Ogromne możliwości otwiera internet, który nie tylko zwiększył grono potencjalnych odbiorców (można oferować swoje usługi całemu światu), ale i zniwelował wiele barier wejścia na rynek. Dziś każdy może, niemal bezkosztowo, otworzyć własny e-sklep.

Być na swoim

Prowadzenie własnej firmy nie jest tak trudne, jak może się wydawać, a korzyści ujawniają się bardzo szybko. Ogromnymi atutami „bycia na swoim" są pełna odpowiedzialność za efekty swojego zaangażowania („ile wypracuję, tyle zarobię") oraz elastyczność, doceniana zwłaszcza przez młodych rodziców. W wielu specjalnościach – od tradycyjnego rękodzieła po nowoczesną grafikę komputerową – to przedsiębiorca sam decyduje o tym, kiedy i ile czasu poświęci na pracę. Wymaga to, oczywiście, samodyscypliny, ale warto ją sobie narzucić, by cieszyć się możliwością godzenia życia zawodowego i prywatnego.

NAJBARDZIEJ PRZYSTOSOWANE DO ZMIAN

Robert Gwiazdowski, przewodniczący Rady Nadzorczej Związku Przedsiębiorców i Pracodawców

Małe i średnie przedsiębiorstwa zatrudniające do 250 osób wytwarzają prawie 70 proc. polskiego PKB. Zatrudniają ponad 70 proc. pracujących Polaków. 70 proc. z nich nie ma w ogóle ekspozycji kredytowej – cały rozwój finansują ze środków własnych. Na pytania o kryzys polskie „misie" odpowiadają: jaki kryzys? My trudne warunki do prowadzenia działalności mamy od 70 lat.

Gwarancja zatrudnienia? Komfortowe warunki i czas pracy? Ta dyskusja właścicieli małych i średnich firm nie dotyczy. Oni już od dawna pracują w systemie „ośmiogodzinnym", czyli od 8.00 (rano) do 8.00 (rano). W ich przypadku powiedzenie „co nas nie zabije, to nas wzmocni" jest prawdziwe jak mało które. Ale polskie MSP nie mają najmniejszych kompleksów wobec konkurencji z Zachodu. Wręcz kolonizują wschodnie landy niemieckie. Od 2004 roku za naszą zachodnią granicą zostało zarejestrowanych około 100 tys. firm.

W rywalizacji na wysokość budżetów marketingowych szans na razie nie mają, ale nadrabiają wyjątkową jakością. To, co należy się im od nas, konsumentów, to szersze otwarcie oczu i zejście z utartych ścieżek myślenia. Już nie trzeba jechać do Szwajcarii po doskonały długo dojrzewający ser czy świetną czekoladę. To wszystko jest tu – nad Wisłą. A pączków to Szwajcarzy w ogóle nie potrafią robić.

Jak pisał Karol Darwin: „Stworzenia, które przeżyją, to nie te, które są najmocniejsze, ani te najbardziej inteligentne, ale te, które są najbardziej przystosowane do zmian". Polskie „misie" zdecydowanie do nich należą.

NAGRODY BANKU

NAJLEPSZY DLA MSP

Po raz pierwszy PKO Bank Polski został wyróżniony w rankingu magazynu „Forbes" – Bank dla Firm. Cztery gwiazdki zdobyte w tej prestiżowej klasyfikacji stawiają go wśród instytucji finansowych najlepszych dla MSP. Docenione zostały: nasza oferta produktowa, jakość obsługi i liczba wysoko wykwalifikowanych doradców. Bank otrzymał maksymalne liczby punktów w dwóch z pięciu podlegających ocenie kategoriach: jakość i przejrzystość oraz różnorodność oferty i usług dodatkowych.

NAJWYŻSZA JAKOŚĆ QUALITY INTERNATIONAL 2012

Kapituła konkursu „Najwyższa Jakość Quality International 2012" po raz kolejny doceniła produkty Banku. W tym roku Medale Najwyższa Jakość, w kategorii produkt najwyższej jakości, otrzymały: pakiety Biznes Debiut, Biznes Waluta, PKO Konto bez Granic oraz IGO Lokata.

MASZ ZADATKI NA PRZEDSIĘBIORCĘ? SPRAWDŹ!

Odpowiedz TAK lub NIE na poniższe pytania. Pamiętaj, że nie ma dobrych i złych odpowiedzi. Każdy człowiek jest inny, jedni lepiej się czują, pracując dla kogoś, inni – na własny rachunek.

- Lubię nowości, napędza mnie ciągłe poszukiwanie i nowe cele.
  ☐ Tak ☐ Nie
- Potrafię zachować spokój i trzeźwą ocenę w trudnych sytuacjach.
  ☐ Tak ☐ Nie
- Jestem elastyczny, zdolny do poświęceń w imię celów, które są dla mnie ważne. Jeśli praca tego wymaga, jestem gotowy „zarwać" noc lub wyjechać do mało atrakcyjnej części kraju, gdyby wiązało się to ze znacznym wzrostem wynagrodzenia.
  ☐ Tak ☐ Nie
- Drobne problemy nie odbierają mi siły, raczej mobilizują do działania.
  ☐ Tak ☐ Nie
- Ryzyko mnie nie paraliżuje. Jestem go świadomy, ale staram się nim zarządzać.
  ☐ Tak ☐ Nie
- Często irytuje mnie praca „od-do", byłbym bardziej efektywny, gdybym mógł dostosować godziny pracy do swojego rytmu życia.
  ☐ Tak ☐ Nie
- Lubię ciężką pracę, jeśli rozumiem jej sens.
  ☐ Tak ☐ Nie
- Drażni mnie marnotrawstwo (włączone niepotrzebnie światło, wyrzucona żywność).
  ☐ Tak ☐ Nie
- Jestem dobrze zorganizowany, czuję się niespokojnie, gdy mam wrażenie, że marnuję mój czas.
  ☐ Tak ☐ Nie
- Chciałbym być sam dla siebie szefem.
  ☐ Tak ☐ Nie

Im więcej odpowiedzi na TAK, tym większe predyspozycje do bycia przedsiębiorcą!

Foto: Archiwum, Darek Iwański/Forbes/Forum

1 MILION W 24 H

Prowadzisz własną firmę już 18 miesięcy lub dłużej?
Weź kredyt dla małych i średnich przedsiębiorstw!

- nawet do 1 mln zł
- decyzja kredytowa nawet w 1 dzień
- 0 zł prowizji za rozpatrzenie wniosku
- do 500 tys. zł bez zabezpieczeń rzeczowych
- kredyt w walucie: PLN, EUR, CHF, USD

Środki możesz przeznaczyć na finansowanie bieżących wydatków lub inwestycji związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą lub rolną.

Bank Polski
dzień dobry

www.pkobp.pl, infolinia: 801 302 302, +48 81 535 65 65 opłata zgodna z taryfą operatora
Szczegółowe informacje o produkcie oraz Taryfa prowizji i opłat są dostępne w oddziałach i agencjach PKO Banku Polskiego oraz na www.pkobp.pl.