

BANKOMANIA

Magazyn klientów PKO Banku Polskiego



Bank Polski

100
1919/2019

lato \ 2019

RAPORT SPECJALNY
PKO ZMIENIA OBLICZE
POLSKIEJ BANKOWOŚCI!

WYWIAD
ROZMOWA
Z BEATĄ KOZIDRAK

PORADY
BEZPIECZNA PRZYSZŁOŚĆ
I NIŻSZE PODATKI

02
(101)

ISSN 1506 0977

FIRMA
POMAGAMY
PROWADZIĆ BIZNES



DOBRZE CI SIĘ WYDAJE Z KONTEM W PKO BANKU POLSKIM

PKO KONTO ZA ZERO

Mając konto z kartą wielowalutową, masz pełną kontrolę nad swoimi finansami*:

- płacisz kartą w obcej walucie bez przewalutowania,
- wymieniasz waluty w swoim telefonie przez kantor internetowy,
- robisz zakupy w internecie w obcej walucie.

www.pkobp.pl, infolinia: 800 302 302 brak opłat dla numerów krajowych na terenie kraju; w pozostałych przypadkach opłata zgodna z taryfą operatora, +48 81 535 60 60 opłata zgodna z taryfą operatora.

*Aby płacić swoją kartą do konta za granicą bez przewalutowania, wystarczy założyć konto walutowe, zasilić je środkami i podpisać do karty. Na rachunku walutowym muszą się znajdować środki wystarczające do dokonania transakcji. Transakcje bez przewalutowania mogą być realizowane w walutach: EUR, GBP, USD, CHF, DKK, NOK, SEK, CZK, HRK lub HUF. Więcej, w tym Taryfa prowizji i opłat bankowych, na www.pkobp.pl lub w placówkach Banku.



Bank Polski



EDYTORIAL



Od ponad 100 lat towarzyszymy Polakom w ich decyzjach finansowych. Oferujemy coraz bardziej nowoczesne i zaawansowane produkty. Dostęp do najlepszej na świecie (wg rankingu Retail International Banker) bankowej aplikacji mobilnej IKO to niewątpliwy atut PKO Konta Pierwszego. Umożliwia ona m.in. przelewy na numer telefonu, wygodne płatności za zakupy w internecie, płatności zbliżeniowe smartfonem oraz wypłaty z bankomatów bez karty.

Nowoczesna jest również oferta PKO Junior. Dziecko ma własne konto bankowe i może nim zarządzać przez Internet, tworząc m.in. „wirtualne skarbonki” pozwalające oszczędzać na rower, rolki czy telefon – wszystko pod nadzorem rodzica. Dorosłym klientom, w podróż i na co dzień, polecamy kartę kredytową PKO Mastercard Platinum. To nie tylko możliwość zaciągnięcia kredytu, lecz także bogata oferta usług, m.in. szeroki zakres ubezpieczenia czy przewalutowanie bez opłat.

W numerze prezentujemy także raport o kompleksowej ofercie ubezpieczeń w Banku oraz wywiady z Beatą Kozidrą, Natalią Szroeder, Krzysztofem Cugowskim i Sebastianem Riedem, gwiazdami koncertów organizowanych dla naszych klientów z okazji 100-lecia PKO Banku Polskiego.

Zbliża się 5. edycja PKO Biegu Charytatywnego. Zawody odbędą się 14 września na stadionach lekkoatletycznych w 12 miastach. Dochód z imprezy zostanie przeznaczony na edukację dzieci z domów dziecka.

Piłka nożna wyzwala pozytywne emocje i tworzy gigantyczną społeczność fanów. Zapraszamy do kibicowania drużynom PKO Ekstraklasy oraz do udziału w quizie wiedzy o futbolu.

Aleksandra Gieros-Brzezińska
dyrektor Pionu Marketingu i Komunikacji
w PKO Banku Polskim

SPIS TREŚCI



BANKOMANIA

Magazyn klientów
PKO Banku Polskiego

WYDAWCA:



Bank Polski



REDAKCJA BANKOMANII:

Departament Komunikacji Korporacyjnej
ul. Puławska 15, 02-515 Warszawa
tel. +48 22 521 84 40
e-mail: Bankomania@pkobp.pl
www.facebook.com/PKOBankPolski

ORGANIZACJA PROJEKTU:

Magdalena Kopcińska
magdalena.kopcinska@pkobp.pl
Edyta Skorupska
edyta.skorupska@pkobp.pl

REALIZACJA PROJEKTU:

Artegence

ZDJĘCIA:

Fotolia, Shutterstock, archiwum



02 (101) \ 2019

I a t o

100 LAT PKO BANKU POLSKIEGO

PKO Bank Polski zmienia oblicze polskiej bankowości!

→ str. 6

WYWIADY

Jubileuszowe koncerty: Beata Kozidrak, Sebastian Riedel, Natalia Szroeder, Krzysztof Cugowski

→ str. 10

RAPORT SPECJALNY

Bezpieczny plan!

→ str. 14

FINANSE

Pierwsza praca, pierwsze konto...

→ str. 18

Finansowa podstawówka

→ str. 20

PORADY

Fotowoltaika za Mini Ratkę

→ str. 22

Bezpieczna przyszłość i niższe podatki

→ str. 24

PKO Mastercard Platinum teraz także dla Ciebie!

→ str. 26

Karta wielowalutowa, czyli nieważne gdzie, ważne z czym

→ str. 27

FINANSE

Doładuj rozrywkę w iPKO

– nowość w bankowości elektronicznej

→ str. 28

PPK – bilans korzyści

→ str. 29

PORADY

Kliknij tylko raz!

→ str. 30

e-Tożsamość w serwisie iPKO

→ str. 31

Zmiana danych teleadresowych – to proste!

→ str. 32

Uwaga na oszustów podających się za policjantów!

→ str. 33

FIRMA

Zmieniają się firmy, zmienia się oferta

→ str. 34

Pomagamy prowadzić biznes

→ str. 36

Zaplanuj swój biznes!

→ str. 38

Partnerstwo doskonałe, czyli podwójna korzyść ze współpracy

→ str. 39

Śmiech to zdrowie, uśmiech to zyski!

→ str. 40

Chatbot „zrób to sam”

→ str. 41

DZIEJE SIĘ

Pomagamy z każdym krokiem!

→ str. 42

Piłka nożna to emocje, zaangażowanie i pasja

→ str. 46

Wystawy, koncerty, festiwale

→ str. 48

FELIETON

Jak sztuczna inteligencja zmienia bankowość?

→ str. 50

100 UMÓW
O ZARZĄDZANIE PPK
PODPISANYCH PRZEZ
PKO TFI!

OSZCZĘDZANIE

PKO Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych podpisało pierwsze 100 umów z przedsiębiorstwami o zarządzanie Pracowniczymi Planami Kapitałowymi. Klienci doceniają m.in. aktywne wsparcie przy wdrożeniach, zapewnienie sieci obsługi posprzedażowej online i w blisko 1200 placówkach Banku oraz wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu funduszami cyklu życia.



PKO BANK POLSKI I QUANTUM
CX POLICZĄ UŚMIECHY KLIENTÓW

NOWE TECHNOLOGIE

W wybranych placówkach PKO Banku Polskiego trwa pilotaż rozwiązania firmy Quantum CX, które liczy uśmiechy klientów i doradców. W trakcie rozmowy z klientem pracownik otrzymuje punkty za uśmiech, które potem może wymienić na nagrody. Uśmiechy klientów wspierają z kolei cele charytatywne przy udziale Fundacji PKO Banku Polskiego – jeden uśmiech to jeden grosz dla potrzebujących. Stanowiska obsługi zliczające uśmiechy oznaczone są żółtym balonem.



E-PARAGON
– CYFROWE POTWIERDZENIE
PŁATNOŚCI

BANKOWOŚĆ ELEKTRONICZNA

Tradycyjne dowody płatności wkrótce nie będą nam już potrzebne. Ich cyfrowym odpowiednikiem zostanie e-paragon, powiązany z naszym kontem bankowym oraz debetową kartą płatniczą. Usługa jest już dostępna w iPKO. Aby z niej korzystać, wystarczy załogować się do konta i uruchomić odpowiednią usługę. E-paragon zawiera wszystkie informacje, które są dostępne na papierowym paragonie fiskalnym: informacje o punkcie, w którym robisz zakupy, listę zakupionych produktów i datę zakupu. Oznacza to, że elektroniczny paragon może być wykorzystywany w procesie reklamacyjnym. Projekt jest efektem współpracy KIR z PKO Bankiem Polskim, PKN ORLEN oraz eService.



QUIZ PIKARSKI
PKO BANKU
POLSKIEGO
I EKSTRAKLASY SA

ROZRYWKA

W ramach aplikacji #BliżejGry oraz na pkograjmyrazem.pl można wziąć udział w quizie wiedzy o historii Ekstraklasy, zmaganiach polskich klubów w europejskich pucharach, meczach reprezentacji czy Polakach występujących za granicą. Oficjalnym partnerem quizu jest PKO Bank Polski.

PIERWSZE URODZINY „LET'S FINTECH
WITH PKO BANK POLSKI!”

START-UPY

Bankowa platforma współpracy ze start-upami „Let's Fintech with PKO Bank Polski” świętuje pierwsze urodziny. W tym czasie dedykowany zespół przeanalizował zgłoszenia ponad 300 młodych firm z Polski i zagranicy, nawiązując współpracę biznesową z kilkunastoma, w tym z Coinfirm, Emplcity i TuPrawnik. Aby zapewnić start-upom najlepsze warunki rozwoju, platforma rozwija środowisko technologiczne o kolejne możliwości. Nowym partnerem został Operator Chmury Krajowej.





PKO Bank Polski zmienia oblicze polskiej bankowości!

Kiedyś wrzucaliśmy do skarbonki, dziś odkładamy na konto. Dawniej używaliśmy czeków, teraz płacimy telefonem. Na raty kupowaliśmy fiaty i meblościanki, dziś Mini Ratkę masz, kiedy chcesz i na co chcesz – PKO Bank Polski zmienił oblicze polskiej bankowości!

fot. ze zbiorów Przemysława Wiśniewskiego



1920

EWOLUCJA
OSZCZĘDZANIA

Pocztowa Kasa Oszczędności w 1920 r. rozpoczęła zbieranie wkładów finansowych. To zapoczątkowało edukację ekonomiczną Polaków. Akcja oszczędnościowa rozpoczęta przez PKO w dwudziestolecie międzywojennym rozwijała się przez kolejne dekady. Polacy otrzymywali od PKO skarbonki, do których trafiały ich „zaskórniaki”. Z czasem zyskały one formę książeczek, które pozwalały na gromadzenie pieniędzy na różne cele. Zakładano książeczki obiegowe, mieszkaniowe, terminowe (na 3, 6 lub 12 miesięcy) czy premialne. Z biegiem lat książeczki zostały zastąpione przez lokaty terminowe, na których pomnażany był majątek Polaków. Dziś obok lokat, klienci PKO Banku Polskiego do wyboru mają również rachunki oszczędnościowe, dostępne w złotych i innych walutach. Specjalną ofertę rachunku oszczędnościowego PKO Bank Polski kieruje do młodych klientów.

fot. Ireneusz Sobieszczyk/PAP



1999

OFERTA DLA FIRM

Pierwsza specjalna oferta dla firm w PKO Banku Polskim powstała w 1999 r. Wtedy dla przedsiębiorstw został przygotowany rachunek Biznes Partner. Już dwa lata później Bank wprowadził ofertę rachunków dla osób i firm działających w wybranych branżach gospodarki. Znał się wśród nich m.in. przedsiębiorcy oferujący usługi medyczne (Medyk Partner), rolnicy indywidualni i firmy z sektora przetwórstwa spożywczego (Agro Partner). Z biegiem lat, tak jak zmienił się w Polsce biznes – rozwijały się mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, dynamicznie zmieniała się również oferta dla nich. Dziś Bank jest prawdziwym partnerem w biznesie – już od startu pomaga założyć działalność gospodarczą i korzystać z licznych udogodnień (m.in. e-Prawnik, programy lojalnościowe Zen-Card, asystent firmowy, e-księgowość).



RACHUNEK OSOBISTY

Pierwszy Rachunek Oszczędnościowo-Rozliczeniowy powstał w 1974 r. Było to rozwiązanie nowatorskie na polskim rynku. Dla klientów PKO Banku Polskiego, w pierwszych latach istnienia, były one alternatywą dla książeczek oszczędnościowych. Rachunek osobisty, którego pierwowzorem był ROR, jest dziś jednym z najbardziej powszechnych i podstawowych narzędzi do zarządzania budżetem. Oferta PKO Banku Polskiego jest bardzo bogata. Rachunek osobisty mogą uruchomić już najmłodsi klienci.

1974



fot. Grzegorz Rogiński/PAP



1928



PRZEZORNY ZAWSZE UBEZPIECZONY

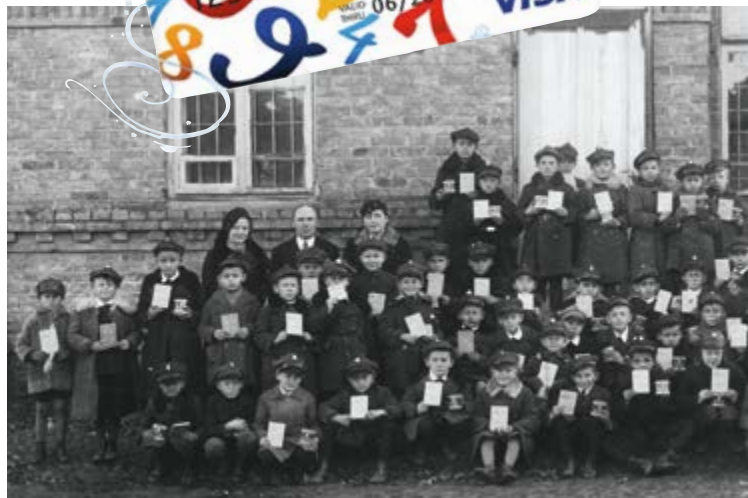
Działalność Poczтовой Kasy Oszczędności niemal od samego początku nie ograniczała się do sektora bankowego. Już w 1928 r. PKO zaangażowała się w budowanie systemu ubezpieczeniowego. W ramach Kasy powstał wówczas Dział Ubezpieczeń na Życie. Kasa skupiła się najpierw na ubezpieczeniach ludowych skierowanych do mniej zamożnej części społeczeństwa. Dziś z polis pod marką PKO Ubezpieczenia korzystać mogą wszyscy. PKO Ubezpieczenia proponuje Polakom polisy turystyczne, na życie i ubezpieczenia majątkowe, a nawet ubezpieczenie na wypadek choroby nowotworowej OnkoPlan.

fot. Archiwum Akt Nowych

W 1935 r. rozpoczęła się historia Szkolnych Kas Oszczędności pod patronatem PKO. Miały one uczyć młodych ludzi zasad oszczędzania. Do programu przystąpiło wówczas 5,5 tys. szkół, a książeczki SKO wydano 500 tys. uczniom. Dynamiczny rozwój SKO został przerwany wybuchem II wojny światowej. Od 1947 r. PKO zaczęła organizować SKO na olbrzymią skalę. W 2012 r. Szkolne Kasy Oszczędności zostały zrewitalizowane. Wprowadzono trzy rodzaje kont: SKO Konto dla Ucznia, SKO Konto dla Rady Rodziców oraz SKO Konto dla Szkoły. Uczniom udostępniono również serwis internetowy. SKO jest dziś obecne w co trzeciej polskiej szkole podstawowej.

CZYM SKORUPKA ZA MŁODU....

1935



fot. Narodowe Archiwum Cyfrowe



1974



REWOLUCJA W PŁATNOŚCIACH

Wraz z uruchomieniem w Polsce rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych, na których Polacy gromadziły pieniądze, do obiegu trafiły również czek. To na nich wypisywano kwotę, jaką podejmują się z Banku. Już w 1991 r. PKO wprowadziła pierwsze karty płatnicze PKO Ekspres. W tym samym roku w oddziałach stanęły też pierwsze bankomaty. Wzbudzały tak ogromne zainteresowanie, że wiele osób przychodziło nie po to, żeby z nich skorzystać, ale by je obejrzeć. Dziś karty płatnicze powoli ustępują miejsca płatnościom mobilnym, które rozwijają się w Polsce na potęgę. PKO Bank Polski ma w tym swój wielki udział. W 2013 r. stworzył bowiem najpopularniejszą na świecie aplikację mobilną IKO.



1972



fot. Zbyszko Siemaszko/Narodowe Archiwum Cyfrowe

MAXI ZMIANA W MINI RATKĘ

Na początku lat 70. XX w. PKO Bank Polski udostępnił Polakom pierwsze pożyczki gotówkowe. Udzielano kredytów m.in. nauczycielom na zagospodarowanie się, a od 1973 r. również młodym małżeństwom. Dodatkowym atutem tego kredytu było prawo pierwszeństwa w nabywaniu artykułów deficytowych, takich jak pralki, lodówki, meble czy telewizory. W 2007 r. zaproponowano klientom atrakcyjną, udzielaną na dogodnych i uproszczonych warunkach pożyczkę „Max Pożyczka Mini Rata” zmienioną w 2010 r. na Mini Ratkę, cieszącą się dużą popularnością. Dzięki dynamicznemu rozwojowi oferty mimo ogromnej konkurencji, jaka panuje dziś na rynku kredytów konsumpcyjnych, PKO Bank Polski utrzymuje na nim wiodącą pozycję.



fot. Bartosz Kuśmierski

Jubileuszowe koncerty

Największe gwiazdy polskiej muzyki uświetniają koncerty PKO Banku Polskiego! Na scenie występują w duetach, zabierając publiczność w sentymentalną i pełną pozytywnych wrażeń muzyczną podróż. Wykonują współczesne aranżacje polskich przebojów przy akompaniamencie orkiestry Tomasza Szymusia.

Beata Kozidrak



Można Panią podziwiać na koncertach jubileuszowych dla klientów PKO Banku Polskiego. Czy są one inne niż te, w których dotychczas Pani występowała?

Udział w tym wyjątkowym wydarzeniu traktuję jako wspaniałą muzyczną przygodę! Mam bowiem przyjemność występować wśród znakomitych polskich artystów. Mój utwór „Biała armia” śpiewam w duecie z Igorem Herbutem, założycielem i wokalistą zespołu LemON. Drugą piosenkę „Miłość ci wszystko wybaczy” wykonuję z Kubą Badachem, który ma fantastyczny głos, bardzo męski, a jednocześnie ciepły.

Interpretacje utworów prezentowanych na scenie bywają zaskakujące...

Koncerty PKO Banku Polskiego sprawiają nam, artystom w nich występującym, ogromną przyjemność, co zresztą widać na scenie. Wspólne śpiewanie daje nam

mnóstwo pozytywnej energii. Musimy się tak zaprezentować publiczności, by występy poszczególnych artystów nie powodowały dysonansu. Co oczywiste, zachowujemy własny styl, a jednocześnie staramy się zgrać ze sobą. Ale wspaniale bawimy się na scenie i celebруем każdy występ.

Co Panią w życiu inspiruje?

Życie mnie inspiruje (*śmiech*), muzyka, miłość... Muzyka jest moją pasją. Cieszę się, że tę moją pasję mogę traktować jako zawód.

Jak zrodził się Pani sceniczny wizerunek?

Początek był trudny – poszukiwanie samej siebie i swojej scenicznej osobowości. Na scenie pojawiłam się po raz pierwszy jeszcze jako nastolatka, gdy wraz z bratem wykonywaliśmy poezję śpiewaną na imprezach studenckich. Zauważyłam wówczas, że ludzie zwracają na mnie uwagę i co najważniejsze – słuchają mnie. Ale tak naprawdę odkryłam siebie na Festiwalu Piosenki w Opolu. Wtedy stwierdziłam, że scena jest moim przeznaczeniem. Zrozumiałam jednocześnie, że muszę dużo pracować, bo sam talent nie wystarczy. Dziś mam za sobą 40 lat pracy artystycznej. Czuję satysfakcję, gdy na moje koncerty przychodzą tłumy chcące mnie słuchać.

Spotykamy się przy okazji jubileuszowych koncertów PKO Banku Polskiego, więc nie mogę nie zapytać o Pani podejście do finansów. Czy lubi Pani gromadzić, czy raczej wydawać pieniądze?

Muszę mieć zaplecze finansowe, żebym była spokojna o swoją przyszłość. Ale jeśli chcę zaszaleć, robię to. To są moje pieniądze i mogę je wydawać zgodnie z moimi planami. Zazwyczaj jednak dokładnie analizuję to, co chcę kupić. Kiedyś wraz z moim byłym mężem inwestowaliśmy w nieruchomości i przynajmniej, że to była dobra strategia. Mam do tego intuicję. Zdaję sobie jednocześnie sprawę, że artyści często przestają kontrolować swoje finanse. Ja wiem, że trzeba o nie dbać, i nie jest mi to obojętne.

Czy jest Pani klientką Banku tradycyjną, czy nowoczesną?

Chętnie korzystam z aplikacji IKO. Uważam, że jest fantastyczna! Prowadzę firmę i zatrudniam muzyków. Cieszy mnie, że łatwo i szybko mogę dokonywać przelewów. Cały tegoroczny styczeń spędziłam w Australii – to był czas moich wakacji. Wtedy też używałam aplikacji IKO i – co ważne – z niczym nie miałam problemu. Oczywiście mam swojego doradcę w Banku, który opiekuje się moimi pieniędzmi. To bardzo wygodna opcja. Choć głowę mam w chmurach, to jednak twardo stąpom po ziemi, więc u mnie wszystko musi się zgadzać. ●

Sebastian Riedel



fot. Beata Kucz

Muzyk i gitarzysta, syn Ryszarda Riedla – lidera zespołu Dżem. Założyciel zespołu Cree, wokalista i gitarzysta oraz autor większości repertuaru.

Jubileuszowe koncerty PKO Banku Polskiego są dla Pana wyjątkowe?

Tak, bo ja również obchodzę w tym roku dwie okrągłe daty i doskonale wiem, jak ważne są jubileusze i ich celebrowanie. 100-lecie działalności PKO Banku Polskiego to duża sprawa – niewiele firm na świecie może się pochwalić takim stażem. Cieszę się, że ludzie muzyki są w te obchody zaangażowani. Każdy z tych koncertów to duże artystyczne wydarzenie, pięknie podkreślające wagę jubileuszu. W każdym z nas wyjdzie na scenę powoduje silniejsze bicie serca. Czuję to na tej trasie przed każdym kontaktem z publicznością.

Jakie są Pana muzyczne wspomnienia z dzieciństwa?

Czasy były trudne i różnych rzeczy brakowało, ale muzyki nigdy (*śmiech*). Ojciec, nawet kiedy wracał z długiej trasy koncertowej, od razu włączał swoje ulubione płyty – najpierw na gramofonie, a później już z solidnej i głośnej wieży. Dom w moment zapewniał się dźwiękami. Wychojąc się w jednym małym mieszkaniu z tak oddanym muzyce człowiekiem, nie mogłem więc sam jej

nie pokochać. Do snu tata puszczał mi Claptona i Rolling Stoneów – to były moje pierwsze kołysanki. Często wspominam również moje powroty ze szkoły – żeby ojciec usłyszał dzwonek do drzwi, musiałem czekać aż do przerwy w utworach.

Koncertuje Pan od wielu lat. Czy zmieniło się Pana muzyczne spojrzenie na świat?

To bardzo ciekawe pytanie. Z jednej strony chyba wcale się nie zmieniło, bo muzyka, którą gram i której jestem wierny, z założenia jest niedzisiejsza, i tak też było 25 lat temu, kiedy tworzyłem swój zespół. Na szczęście pochodzi ona z najlepszych dla muzyki dekad i czas nie robi jej żadnej krzywdy, a wręcz ją uszlachetnia. Jest jak dobre wino. Dobrze się w tym czuję. Oczywiście zauważam upływ czasu, ale on bardziej dotyczy mody i trendów, a nie samej „sztuki”. Choć chyba udaje nam się łączyć tradycję z dobrze pojętą nowoczesnością – z jednej strony mam na swoim koncie tytuł „blusowego wokalisty roku”, z drugiej – wygraliśmy typowo komercyjny festiwal Sopot Top Trendy. ●

Natalia Szroeder

Piosenkarka, autorka tekstów, prezenterka. Uznawana za jedną z najzdolniejszych wokalistek młodego pokolenia. Wychowała się w rodzinie o tradycjach muzycznych, a ze sceną oswajała się już od czwartego roku życia, kiedy wystąpiła w programie „Od przedszkola do Opola”. Przełomem w jej karierze było zwycięstwo w „Szansie na sukces”, a na szczycie wyniósł ją duet z Liberem „Wszystkiego na raz”.

Była Pani otoczona muzyką w swoim domu rodzinnym. Czy to zdeterminowało Pani karierę?

Faktycznie w mojej rodzinie od zawsze była muzyka, a ja od dziecka bardzo mocno wierzyłam, że pewnego dnia stanę na scenie z własnym materiałem i że uda mi się odnaleźć ludzi, którzy będą wierzyć w moje utwory.

Jak funkcjonuje się na co dzień w przestrzeni, w której wszyscy śpiewają?

Dzięki temu, że wychowałam się otoczona najróżniejszymi dźwiękami, rozmaitym folklorem – najczęściej był to folklor kaszubski, ale nie tylko – mam wrażenie, że dziś moja głowa jest bardziej otwarta na wszelkiego rodzaju muzyczne inspiracje. Jestem wdzięczna mojej rodzinie, że tak mocno uwarunkowali mnie na ten muzyczny

świat, który jest bardzo kolorowy, bardzo barwny.

Teraz jest Pani na szczycie. O czym Pani marzy?

Mam mnóstwo muzycznych marzeń. Chciałabym wydać dobrą płytę, chciałabym zagrać piękną trasę promującą ten krążek, no i z takich bardziej abstrakcyjnych marzeń – chciałabym kiedyś nagrać utwór z Chrisem Martinem. I z całego serca wierzę, że się uda!

Ale próbuje Pani swoich sił nie tylko w muzyce...

Tak, uwielbiam stawiać sobie nowe wyzwania. Moją największą pasją jest śpiew, ale ogromną frajdę sprawia mi możliwość sprawdzenia sił w innych dziedzinach. Udało mi się już spróbować tańca, konferansjerki, dubbingu, zobaczmy co teraz przyniesie czas. ●

Wychodzę z założenia, że to publiczność ma być usatysfakcjonowana, a nie ja. Ludzie chętnie przychodzą, na scenie jest poważny zestaw wykonawców, więc myślę, że są zadowoleni.

Krzysztof Cugowski

Jak Pan się czuje na scenie w czasie tych wyjątkowych koncertów?

To są sympatyczne koncerty. Jeden utwór śpiewam w duecie z Kamilem Bednarkiem, i choć nie mam nic wspólnego z muzyką reggae, to wydaje mi się, że nieźle się zgraliśmy. Druga piosenka to „Bał wszystkich świętych”. Brzmi ciekawie, bo jest w zupełnie nowej aranżacji, mocno odbiegającej od oryginału. Umówiliśmy się na nią z Tomkiem Szymusiem. Wychodzę z założenia, że to publiczność ma być usatysfakcjonowana, a nie ja. Ludzie chętnie przychodzą, na scenie jest poważny zestaw wykonawców, więc myślę, że są zadowoleni.

Z perspektywy uczestnika koncertu to jest niepowtarzalne i magiczne doświadczenie...

Ja mam podobne zdanie i zawsze uważam, że płyty koncertowe są znacznie ciekawsze od studyjnych. Na nich słyszeć wszystko tak, jak jest naprawdę. Ten dźwięk nie jest „poprawiony” jak w przypadku nagrań w studio.

Czy jest jakiś utwór szczególnie dla Pana ważny? Taka „piosenka życia”?

Na pewno najbardziej pamięta się te utwory, od których coś się zaczęło. W moim przypadku był to z pewnością „Sen o dolinie”, który dał początek całej karierze



muzycznej. Co do zasady – takie utwory, które zmieniają bieg życia artysty, to piosenki, do których podchodzi się najbardziej sentymentalnie.

Ma Pan swój autorytet muzyczny?

Miałem, gdy byłem młodszy. Zwłaszcza gdy się zaczyna, człowiek powinien opierać się na wzorcach, które mu odpowiadają i go inspirują. Tych moich autorytetów było i nadal jest wiele. Ale dziś z przykrością muszę powiedzieć, że większość z nich jest już po „tamtej stronie”.

Pewnie ma Pan świadomość, że dla wielu osób to Pan jest autorytetem muzycznym.

To jest związane raczej z moim wiekiem i doświadczeniem i jest sprawą dość naturalną. Często słyszę pytania, czy mam jakiś pomysł, radę dla młodych muzyków. I konsekwentnie odpowiadam, że nie mam żadnych, bo oni i tak mnie nie będą słuchać! Muszą sami nabrać doświadczenia i na własnej skórze wszystko przerobić.

Nie mogę w tym miejscu nie zapytać o Pana synów, którzy poszli tą samą, muzyczną drogą. Im też Pan niczego nie podpowiadał, nie sugerował?

Nie radziłem, choć zawsze starałem się im tłumaczyć, jak wygląda świat muzyków, ale tylko dlatego, żeby mieć czyste sumienie. Normalną rzeczą jest, że młodzi ludzie uważają starszych za „niesprawnych umysłowo” i ich nie słuchają. Zapewne tak jest w każdej branży, nie tylko muzycznej. Wszędzie rywalizacja pokoleń wygląda podobnie. I ja się temu nie dziwię ani tym nie denerwuję. Tak było, jest i będzie. A tak poważnie – rzadko moi synowie słuchali tego, co mówiłem. Ale w kilku sprawach, i nawet w kilku istotnych, to się udało. Ja nie mam pretensji, że młodzi nie uwzględniają tego, co mówię im starzy. Choć uważam, że niejednokrotnie wyszłoby im to na dobre.

A działa to w drugą stronę? Zdarza się, że synowie przychodzą i pytają o radę?

Sporo rozmawiamy o muzyce, często są to twórcze dyskusje, z których wynikają ciekawe rzeczy, ale zdarza się też, że nie znajdujemy kompromisu.

Kibicuje Pan synom? Bywa na ich koncertach?

Teraz rzadko. Ale przez 3,5 roku graliśmy wspólnie, więc siłą rzeczy braliśmy udział w swoich koncertach. Naoglądaliśmy się siebie wzajemnie wystarczająco dużo!

Zdarza się Panu uciekać od muzyki?

Zdecydowanie. Ja przede wszystkim uciekam od gwaru i zgiełku, który mam na co dzień w dużej ilości. Jeżeli wyjeżdżam na wakacje, to zazwyczaj w miejsce, gdzie mogę być, może nie całkiem, ale prawie sam. Mam wystarczająco na co dzień dużych skupisk ludzi, więc wakacje to taki czas, żeby odpocząć. Staram się unikać zbiorowisk. I to dobrze mi robi. Po powrocie mogę dalej działać ze zdwojoną energią.

Rozumiem, że na co dzień męcząca jest dla Pana popularność? Ludzie nie potrafią przejść obok Pana obojętnie...

To nie te czasy! Jestem już w wieku dojrzałym, nie napadają mnie nastolatki, nad czym oczywiście ubolewam (śmiech). Moje fanki są w takim wieku, że nie muszą się ich obawiać.

Czy jest jakieś muzyczne marzenie, którego spełnienia mogłabym Panu życzyć?

Szczerze mówiąc – nie mam. Mam zaliczone wszystko, co mogłem i to na co miałem wpływ i co mogłem zrealizować. Teraz nie mam już takich pomysłów. Jestem spełniony rodzinie i jako muzyk. Jedyną sprawą, na którą nie mam wpływu, jest zdrowie i tylko to mnie interesuje, żeby w miarę długo tę sprawność utrzymywać i w dobrym zdrowiu jeszcze trochę dla państwa pokoncertować.

Spotykamy się przy okazji koncertów jubileuszowych PKO Banku Polskiego, więc nie mogę nie zapytać Pana o to, jakiego banku jest Pan klientem?

Przede wszystkim jestem klientem PKO Banku Polskiego, więc pewnie gdybym nie został zaproszony do udziału w tym wydarzeniu, to mógłbym obejrzeć te koncerty jako widz (śmiech). A na poważnie – ja do pieniędzy podchodzę rozsądnie, nie jestem rozrzutny ani wyjątkowo oszczędny. Na co dzień, w banku, opiekuje się mną doradca, z nim ustalam wszelkie szczegóły i raz na jakiś czas przyjeżdżam do placówki, by podpisać dokumenty. Nie korzystam z aplikacji, bo telefon służy mi do rozmawiania. Gdybym powiedział, że jestem klientem nowoczesnym, to ludzie by się śmiali, a nie chcą ich rozbawiać. ●



fot. materiały prasowe

BEZPIECZNY PLAN!

AUTOR:
OLGA KOBYLIŃSKA

Coraz chętniej korzystamy z ubezpieczeń. Badania pokazują jednak, że ponad połowa Polaków decyduje o wykupieniu polisy tylko ze względu na wcześniejsze doświadczenia, więc słynne „mądry Polak po szkodzi” wciąż jest prawdą.



Ubezpieczenia na życie – z troską o najbliższych

Życie potrafi zaskakiwać. Choć troszczymy się o to, aby każdy dzień był jak najmniej przypadkowy, nie mamy wpływu na wszystkie okoliczności. Warto jednak ograniczać przykre następstwa nieoczekiwanych sytuacji, w szczególności tej najtrudniejszej, jaką jest utrata bliskiej osoby.

Wartość odszkodowań i świadczeń wypłaconych bliskim z tytułu ubezpieczenia na życie z roku na rok w Polsce rośnie. Według Polskiej Izby Ubezpieczeń wartość odszkodowań i świadczeń z ubezpieczeń na życie w 2018 r. w Polsce wyniosła 21,5 mld zł. Ten wynik pokazuje, że Polacy coraz chętniej zabezpieczają siebie i bliskich*.

Z MYŚLĄ O NAJBLIŻSZYCH

Badania pokazują, że z możliwości wykupienia polisy ubezpieczenia zdrowotnego, na wypadek chorób nowotworowych czy ubezpieczenia na życie rzadko korzystają ludzie samotni, którzy nie myślą o potrzebie zabezpieczenia rodziny. Ponadto aż 1/5 Polaków uważa, że „świadomie podejmuje ryzyko” i dlatego rezygnuje z możliwości ubezpieczenia się na wypadek nieszczęśliwych zdarzeń. Jak bardzo pozorne jest ich poczucie bezpieczeństwa, przekonują się dopiero wtedy, gdy wpadają w życiowe tarapaty.

GDY ULEGNIESZ WYPADKOWI LUB ZACHORUJESZ

Moje Życie24 to ubezpieczenie, które zabezpiecza bliskich na wypadek śmierci, trwałej i całkowitej niezdolności do pracy oraz poważnej choroby. Do dyspozycji jest również OnkoPlan, czyli ubezpieczenie zapewniające pomoc w przypadku pierwszego zachorowania

na nowotwór złośliwy (z wyjątkiem nowotworów wtórnych). Ochroną objęte są także osoby z nowotworami in situ (poza in situ raka skóry). Ubezpieczenie jest dostępne w 3 wariantach: Komfort, Premium i Premium Plus – w zależności od sumy ubezpieczenia i ewentualnego pakietu zagranicznej opieki medycznej. Dzięki ubezpieczeniu OnkoPlan możliwe jest wsparcie finansowe do 100 tys. zł. Polisa w wariantach Premium i Premium Plus obejmuje koszt organizacji i leczenia szpitalnego za granicą do 1 mln euro (z wyjątkiem USA).

BEZPIECZNY PLAN

Od połowy lipca 2019 r. PKO Bank Polski wprowadził do oferty ubezpieczenie na życie Bezpieczny Plan, które zapewnia wypłatę świadczenia w przypadku śmierci osoby ubezpieczonej. Otrzymane środki z polisy mogą być istotnym wsparciem w trudnym momencie, jakim jest utrata bliskiego. Bezpieczny Plan dostępny jest u doradców Bankowości Osobistej i Bankowości Prywatnej. Klienci otrzymują możliwość wyboru dowolnej sumy ubezpieczenia od 300 tys. zł do 1 mln zł. Składka ubezpieczeniowa dla każdego klienta jest wyliczana indywidualnie, a jej wysokość nie zmienia się przez 5 lat trwania umowy ubezpieczenia. Polisę można kupić w pakiecie z OnkoPlanem lub osobno. Przy zakupie tych

dwóch ubezpieczeń klienci otrzymują rabat w składce w wysokości 20 proc. na każdy z produktów wchodzących w skład tego pakietu.

ZACHOWAJ ZDROWIE

PKO Bank Polski stale poszerza ofertę ubezpieczeń, które zapewniają klientom ochronę w wielu aspektach życia. Być może niedługo pojawią się także atrakcyjne ubezpieczenia zdrowotne. Korzysta z nich dziś w Polsce ok. 2 mln osób. To obiecujący rynek. W 2018 r. liczba osób objętych prywatnym ubezpieczeniem zdrowotnym wzrosła o 14 proc. w porównaniu do roku 2017. Przyczyn tego możemy upatrywać nie tylko w coraz trudniejszym dostępie do specjalistów w Narodowym Funduszu Zdrowia, ale także – jak wynika z badań – w rosnącej zamożności Polaków.

W 2018 r. liczba osób objętych prywatnym ubezpieczeniem zdrowotnym wzrosła o

14%

– Rozważamy uruchomienie ubezpieczeń zdrowotnych w 2020 r., ponieważ coraz więcej Polaków docenia usługi ułatwiające sprawny dostęp do opieki medycznej czy skrócenie czasu oczekiwania na wizytę u specjalisty. Ważnym aspektem jest także łatwa i szybka dostępność oferty. Życie klientów przenosi się do Internetu, dlatego oprócz zapewnienia szerokiego zakresu świadczeń istotna jest możliwość zakupu ubezpieczeń przez telefon czy komputer. Dlatego z czasem w systemie online mogą pojawić się kolejne produkty ubezpieczeniowe – mówi Sławomir Łopalewski, prezes PKO Ubezpieczenia. ●

* źródło: Polska Izba Ubezpieczeń - „Ubezpieczenia w liczbach 2018 - rynek ubezpieczeń w Polsce”



raport specjalny

Ocknij się i wykup OC w swoim banku!

Co pół minuty naprawiana jest w Polsce jedna szkoda z OC. Tylko w pierwszym kwartale tego roku ubezpieczyciele zlikwidowali ponad 300 tys. szkód, a poszkodowani otrzymali ponad 2,3 mld zł odszkodowań i świadczeń, czyli o ponad 2,5 proc. więcej niż rok wcześniej.

Na ochronę swoich pojazdów Polacy wydali w I kw. 2019 r. prawie 6 mld zł, z czego ok. 3,7 mld zł stanowiły składki na OC, a ok. 2,2 mld zł – na autocasco. Dbamy o swoje samochody, dbamy o bezpieczeństwo i o czas, jaki poświęcamy na załatwienie formalności. Od niemal roku na wykupienie ubezpieczenia OC potrzebujemy znacznie mniej czasu niż wcześniej. PKO Bank Polski wprowadził bowiem polisę komunikacyjną.

ATRAKCYJNA OFERTA

We współpracy z towarzystwami ubezpieczeniowymi o uznanej pozycji rynkowej: Benefia, Proama (marka Generali), Inter-Risk, AXA, Link 4 i PKO Ubezpieczenia Bank udostępnił pełny zakres ochrony ubezpieczeniowej potrzebnej posiadaczom samochodów. Kupując ubezpieczenia komunikacyjne w PKO Banku Polskim, można np. wybrać polisę OC u jednego ubezpieczyciela, a autocasco u innego. Decydując się na najatrakcyjniejsze ze swojego punktu widzenia elementy pakietu, posiadacz auta będzie mógł osiągnąć najlepszą dla siebie cenę, ponosząc odpowiednio niższe koszty ubezpieczenia. – *Dla mnie najważniejsza*

jest wygoda. Nie muszę już sam szukać i porównywać ofert towarzystw ubezpieczeniowych, Bank robi to za mnie – mówi Przemysław Bukowski z Warszawy.

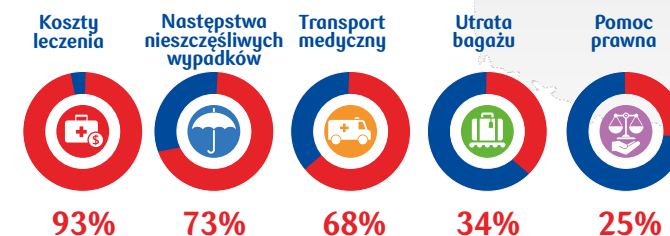
PROSTE ZASADY

Konstrukcja oferty jest prosta. Właściciel auta ma do dyspozycji polisę OC z Zieloną Kartą, AC, NNW i Assistance – z czego każda, poza OC, w trzech wariantach. Ubezpieczenie OC, AC, NNW, Zielona Karta ma taki sam zakres, niezależnie od towarzystwa ubezpieczeniowego. Opcje są tak pomyślane, aby sprostać wymaganiom klientów mających różne oczekiwania co do zakresu, sumy ubezpieczenia i sposobu likwidacji ewentualnych szkód oraz kosztów ubezpieczenia. Posiadacz samochodu, w zależności od jego marki, roku produkcji, może wybrać najbardziej optymalne dla siebie rozwiązanie kosztowe. Po wyborze opcji przez klienta składka jest obliczana błyskawicznie – cały proces wystawienia polisy potrwa kilka minut. Jest możliwy zakup polisy nawet z półrocznym wyprzedzeniem. W ten sposób można zyskać zabezpieczenie przed potencjalnymi zmianami cen ubezpieczeń komunikacyjnych do 6 miesięcy. ●



UBEZPIECZENIA TURYSTYCZNE POLAKÓW

KTÓRE ELEMENTY OCHRONY SĄ DLA NAS NAJWAŻNIEJSZE?



źródło: Badanie pracowni badawczej Satisface na zlecenie Blue Media

Obok kremu z filtrem i paszportu coraz częściej pamiętamy również o polisie turystycznej. Nie chcemy, by krótkie chwile odpoczynku zakłóciły problemy zdrowotne czy zagubiony bagaż.

Veszcze kilka lat temu trudno było przekonać klientów do skorzystania z dodatkowego ubezpieczenia. – *Nie do końca wierzyli, że może faktycznie pomóc, gdy odwołany zostanie lot lub gdy nagle z ważnych przyczyn trzeba zrezygnować z podróży. Dziś widzą, że to nie tylko działa, ale też daje im poczucie bezpieczeństwa* – mówi Mariusz Kudła, właściciel biura podróży w Krośnie. Wybierając ubezpieczenie, warto postawić na takie, które oferuje szeroki zakres pomocy. Ubezpieczenie Moje Podróże24 pokrywa koszty leczenia w trakcie

podróży, nawet gdy problemy zdrowotne są wynikiem zaostrzenia lub powikłania chorób przewlekłych. Ponadto zapewnia ochronę w zakresie odpowiedzialności cywilnej i następstw nieszczęśliwych wypadków. Chroniony jest też bagaż osobisty i sprzęt sportowy, np. rower czy sprzęt do nurkowania. Ochroną można objąć wszystkich uczestników wyjazdu i pozostającą w domu rodzinę. Polisa może zostać uzupełniona o ubezpieczenie kosztów rezygnacji z wyjazdu albo kosztów skrócenia podróży. Moje Podróże24 można wykupić, korzystając z bankowości elektronicznej iPKO oraz aplikacji IKO. Zakup jest premiowany zniżkami: 10 proc. z Kartą Dużej Rodziny, 10 proc. z kartą rodzinną i 30 proc. z Europejską Kartą Ubezpieczenia Zdrowotnego (EKUZ). Mając wszystkie te karty, można skorzystać z każdego z rabatów, co obniży składkę za ubezpieczenie. ●

raport specjalny

Nie martw się o mieszkanie

Wyjazd to z jednej strony długo wyczekiwany urlop, z drugiej – obawa o pozostawiony w domu dorobek życia.

Swiomość Polaków w zakresie bezpieczeństwa rośnie z roku na rok. Wiele osób nie obawia się już daty swojego wyjazdu w mediach społecznościowych. Coraz rzadziej publikujemy też np. zdjęcie karty pokładowej – mówi Rafał Łupkowski, ekspert ds. bezpieczeństwa. Warto przed wyjazdem ubezpieczyć swój majątek. Nie jest to duży wydatek, a składka na ubezpieczenie pozwoli nam spokojnie spędzać czas z dala od domu. Jak pokazują wyniki badania Kantar Public, 80 proc. Polaków ubezpiecza swoje domy i mieszkania. Ci, którzy wybiorą ubezpieczenie

Mój Dom24 w PKO Ubezpieczenia, uzyskają zabezpieczenie w przypadku kradzieży z włamaniem, zalania, pożaru, powodzi, uderzenia pioruna, uderzenia pojazdu, dewastacji, a nawet huraganu. Korzystają również z możliwości szybkiego zakupu ubezpieczenia. Aby zyskać ochronę domu czy mieszkania, wystarczy zalogować się do iPKO. Dodatkowo składka za ubezpieczenie może być pobierana automatycznie ze wskazanego rachunku i rozłożona na miesięczne raty, także pobierane automatycznie. Wystarczy zalogować się przez iPKO lub aplikację mobilną i w kilka minut wykupić polisę. ●





Pierwsza praca pierwsze konto...

AUTOR:
KAROLINA ZAWADZKA

Jestem kelnerem w restauracji na rynku w Poznaniu – mówi 17-letni Piotr. Zosia pracuje w lodziarni w Kielcach, a Julka pomaga w kuchni w ośrodku kolonijnym. Młodzi ludzie w wakacje stawiają swoje pierwsze zawodowe kroki. To znakomita przygoda, okazja, by zarobić „parę groszy” i założyć pierwsze konto w banku.

Zdobyc pracę było łatwo. Zgłosiłem się na początku czerwca i właściwie od razu zostałem zatrudniony – opowiada Piotr, który jest kelnerem w restauracji na rynku w Poznaniu. – Pracodawca oczekiwał komunikatywnego angielskiego, bo sporo tu w czasie wakacji turystów – dodaje. Cieszy się ze zdobywanego doświadczenia, ale najbardziej z... napiwków. – Jak tak dalej pójdzie, to zbieram drugą pensję z tipów. Odkłada pieniądze, by kupić sobie gitarę. Pierwsza pensja wpłynie na jego konto. To dla niego duży krok w dorosłość. Dzięki wakacyjnej pracy sobie i rodzicom udowadnia, że dojrzał i gotów jest do coraz większej samodzielności.

MŁODZI ŚWIADOMI KONSUMENCI

– Nie sądziłam, że to będzie takie trudne – opowiada 16-letnia Zosia w przerwie swojej pracy w lodziarni. – Mam wrażenie, że nie usiadłam od Bożego Ciała – śmieje się. – Mamy gigantyczny ruch, cały czas jest upał, więc kolejka nigdy się nie kończy, ale poznałam tu sporo fajnych ludzi, z jedną z koleżanek chcemy jechać nad jezioro, ale muszę jeszcze sporo zarobić. Obiecałam, że sama sfinansuję wakacje – strzela słowami jak z karabinu. Zerka na zegarek, czas na przerwę się skończył, więc wraca do lady i pyta klientów o wybrane smaki lodów. Zosia i Jagna nie mają jeszcze swojego konta. – Mama mi obiecała, że jak dostanę pieniądze, to założymy dla mnie konto w banku. Od nowego roku szkolnego będzie mi tam

Teraz aż **80%**
najstarszych nastolatków
posiada konto osobiste

wpłacała kieszonkowe – opowiada 16-latk. – Dowiadywałyśmy się już, że nie musimy nawet jechać do banku, bo kurier przywiezie nam umowę do domu – dodaje dziewczyna. Posiadanie własnego rachunku bankowego to dla niej synonim dorosłości. – Przekonałam mamę, że nie będzie trzeba za nic płacić, więc się zgodziła. Cieszę się, bo nie będę musiała już za każdym razem prosić jej o pieniądze.

Młodzi Polacy coraz wcześniej korzystają z usług banków. Jak wynika z danych Związku Banków Polskich, już prawie połowa (46 proc.) młodych Polaków ma założone pierwsze konto bankowe przed osiągnięciem pełnoletności. Są coraz bardziej świadomymi konsumentami. Wśród kluczowych czynników dla klienta zakładającego pierwsze konto dla swojego dziecka jest brak opłat za prowadzenie rachunku (95 proc. badanych) oraz wydanie i korzystanie z karty debetowej (73 proc.). Z kolei 57 proc. badanych wskazało, że ważnym motywem przy wyborze oferty pozostaje możliwość korzystania z aplikacji mobilnej, a dla 26 proc. ważne są dedykowane programy oszczędnościowe.

MUSI BYĆ NOWOCZEŚNIE I ZA DARMO

Wszystkie te warunki idealnie spełnia PKO Konto Pierwsze. Za prowadzenie rachunku, dostęp do serwisu internetowego oraz aplikacji mobilnej, korzystanie z BLIK-a i przelewy na numer telefonu w IKO nie płaci się nic. Bezpłatna jest również karta debetowa wydana do konta, jeśli jej posiadacz będzie aktywnym użytkownikiem i wykona kartą lub BLIK-iem dwie transakcje bezgotówkowe w ciągu miesiąca. Dziś pierwsza aktywność bankowa jest podejmowana przez tzw. pokolenie Z, czyli osoby urodzone po 1995 r., o wiele wcześniej niż miało to miejsce jeszcze dekadę temu. Teraz aż 80 proc. najstarszych nastolatków posiada konto osobiste, podczas gdy

Dziś pierwsza aktywność bankowa jest
podejmowana przez tzw. pokolenie Z,
czyli osoby urodzone po 1995 r.,
o wiele wcześniej niż miało to miejsce
jeszcze dekadę temu.

Pierwsze konto było wspólnym pomysłem moim i moich rodziców. Konto daje mi wiele swobody. Płacę kartą głównie w sklepach, łatwo w aplikacji mogę sprawdzić, na co w danej chwili mnie stać. A wgląd do moich finansów ma też mama. Często zdarza mi się kupować przez Internet, korzystam wtedy z BLIK-a – to łatwe i można szybko coś zamówić nawet w autobusie. Szkoda, że sklepiki szkolne nie mają na razie terminali – przynajmniej w moim małym mieście.

MACIEJ TERESIŃSKI
(16 lat)

w 2009 r. było ich jedynie 40 proc. – wynika z badań Kantar TNS. Dlatego oferta bankowa skierowana do młodych ludzi jest nieporównanie bogatsza niż 10 lat temu. Po założeniu PKO Konta Pierwszego młody klient może przez internet otworzyć dla siebie drugi rachunek – PKO Pierwsze Konto Oszczędnościowe. Przyda się szczególnie tym, którzy zarobione w sezonie pieniądze chcą odkładać na kolejne wakacje lub duży zakup. Zysk na rachunku może wynieść nawet 2 proc. w skali roku (przy saldzie do wysokości 10 tys. zł) plus 0,5 proc. bonusu za systematyczne wpłaty i brak wypłat przez 3 miesiące. Młodzi Polacy bardzo chętnie korzystają z bankowości internetowej. „W kwietniu br. zadeklarowali, że w ciągu ostatniego miesiąca 61 proc. z nich korzystało z internetowego serwisu transakcyjnego swojego banku” – czytamy w raporcie Związku Banków Polskich. Niewątpliwym atutem PKO Konta Pierwszego jest właśnie dostęp do najlepszej na świecie (wg rankingu Retail International Banker) aplikacji mobilnej IKO. Umożliwia ona przelewy do znajomych na numer telefonu, wygodne płatności za zakupy w internecie, płatności zbliżeniowe telefonem, doładowania telefonu oraz wypłaty z bankomatów bez karty. ●



Maja nie lubi oszczędzać. Na zakończenie trzeciej klasy dostała książkę: „Ekonomia dla bystrzaków”. Odbierając nagrodę, uśmiechnęła się porozumiewawczo do swojej mamy. Obie wiedzą, że to najlepsza lektura dla rozrzutnej 9-latki. Jak uczyć dzieci zarządzania pieniędzmi?

Finansowa podstawówka

AUTOR:
EWA SKALIŃSKA

Edukacja ekonomiczna w Polsce kuleje. Dzieci uczą się matematyki, historii czy przyrody, ale rzadko zdobywają w szkole wiedzę na temat zarządzania pieniędzmi.

– Warto zapewnić dzieciom w wieku szkolnym dostęp do edukacji ekonomicznej zarówno tej teoretycznej, jak i do praktycznych form oszczędzania oraz przedsiębiorczości. Nowoczesne, internetowe, własne konto bankowe, z którego dziecko może korzystać pod nadzorem rodzica czy nauczyciela, pozwala rozwijać i utrwalać dobre nawyki systematyczności i racjonalnego gospodarowania własnymi środkami. Warto trenować również odraczanie gratyfikacji. Znany od lat 60. tzw. test pianki potwierdza, że dzieci, które potrafią odczekać dłużej, by zjeść dwa, a nie jeden smakołyk, w przyszłości skuteczniej osiągają wyznaczone sobie cele. Dodatkowo, dysponując swoimi pieniędzmi w podobny sposób jak rodzice, czują się doroślejsze, a więc i bardziej odpowiedzialne. Zaczynają widzieć potrzebę oszczędzania i zyskują więcej szacunku do pieniędzy – mówi Małgorzata Kocoń, dyrektor Biura Młodego Klienta w PKO Banku Polskim.

CZYM SKORUPKA ZA MŁODU NASIĄKNIE...

Tego wszystkiego uczy przede wszystkim dom. Warto szukać sposobu na to, by miała czym ta skorupka nasiąknąć za młodu. – Namawiałam córkę wiele razy, by odłożyła pieniądze, które dostała od babci, i nie

Ja uważam w przeciwieństwie do mojej Mamy, że dobrze wydaję pieniądze. Gdy dostaję kieszonkowe do szkoły to 10zł wydaję, a 10zł zostawiam do skarbonki. Chyba że je zgubię co też czasami się zdarza. Maja 9lat

biegła od razu do sklepu – mówi Ewa, mama Jagody. – Niestety, moje uwagi na niewiele się zdały. Dopiero mąż wpadł na pomysł, jak pohańcować córkę w wydatkach. Założyliśmy jej konto w banku i teraz nie dostaje fizycznie gotówki do ręki. Pokusa marnowania pieniędzy na kolejne naklejki jest znacznie mniejsza. Czasem zapomina o tym, że wpływa jej tam kieszonkowe albo jakiś bonus od dziadków, i zdarza się, że odłoży nawet kilkaset złotych. Wtedy jest z siebie bardzo dumna.

Rachunek bankowy dla najmłodszych to znakomity pomysł na naukę zarządzania budżetem i oszczędzania w praktyce. Materiały edukacyjne i gry PKO Junior dostępne są dla wszystkich posiadających PKO Konto Dziecka. Dostęp do rachunku online mają dzieci przez serwis i aplikację mobilną PKO Junior, rodzice natomiast mogą kontrolować sytuację na koncie dziecka w sekcji PKO Junior w serwisie internetowym iPKO.

Potrafię zarządzać pieniędzmi, bo nie wydaję na gupoty Melania 9lat

Umiem zarządzać swoimi pieniędzmi dlatego że, nie wydaję wszystkich pieniędzy od razu jak je dostaję. Filip 8

W PKO Banku Polskim,
za zgodą rodzica, dziecko
może dostać kartę
debetową. Limity wypłat
i kwoty dozwolonych
płatności z karty określa
rodzic. Ma on także
wgląd do salda oraz
historii konta karty.

ATRAKCYJNA ZACHĘTA

PKO Konto Dziecka to również atrakcyjne oprocentowanie oszczędności. Odsetki naliczane są co tydzień, a oprocentowanie wynosi 2,5 proc. w skali roku (do kwoty 2,5 tys. zł). – Zgodnie z zasadą, że „najpierw tworzymy własne nawyki, potem nawyki tworzą nas”, dobre przyzwyczajenia – również te finansowe – najlepiej kształtować poprzez przykłady oraz teorię, za którą idzie praktyka, już od najmłodszych lat życia. Zdecydowanie łatwiej ukształtować je w dzieciństwie niż w dorosłym życiu, a już najtrudniej jest zmieniać utrwalone, złe nawyki. Edukacja finansowa, niezależnie od tego, czy byłaby obowiązkowa w szkole, jest z całą pewnością niezbędnym elementem edukacji najmłodszych w ogóle, bo zapracentuje w przyszłości świadomością ekonomiczną kolejnego pokolenia Polaków – mówi Małgorzata Kocoń, dyrektor Biura Młodego Klienta w PKO Banku Polskim.

Pierwsze kroki w świecie finansów polskie dzieci często stawiają w SKO. Szkolne kasy są obecne w co trzeciej polskiej szkole podstawowej, a przesłanie edukacyjne dociera do ok. 1 mln uczniów. ●

Spodobały mi się reklamy PKO Junior. Na stronie Banku znalazłam więcej informacji i postanowiłam, że czas na naukę oszczędzania. Córcie bardzo podobała się wizyta w Banku. Dzięki kontu PKO Junior łatwiej wytłumaczyć dziecku, jak to się dzieje, że z monet i banknotów zbiera się suma pieniędzy na koncie internetowym. Korzystamy wspólnie z aplikacji PKO Junior. Używamy skarbonki internetowej, Mai podobają się odznaki. Konto Junior pomaga nam nauczyć córkę szacunku do pieniędzy, oszczędzania, a także bankowości internetowej.

DARIA
(mama 6-letniej Mai)

Fotowoltaika za Mini Ratkę



Oszczędzamy pieniądze i środowisko. Coraz częściej szukamy sposobów, aby obniżyć wydatki na energię elektryczną, a jednocześnie stać się bardziej ekologiczni. Zachęcają do tego również rządowe programy, takie jak „Energia plus”. Ich celem jest zapewnienie polskim rodzinom, małym i średnim przedsiębiorstwom oraz samorządom energetycznej niezależności.

AUTOR:
JULIA WIŚNIEWSKA

Zainstalowaliśmy na naszym domu panele słoneczne do grzania energii. Tematem od dłuższego czasu interesował się mój mąż. Wcześniej taki system zainstalował nasz sąsiad. Szybko udało nam się znaleźć firmę, która montuje panele fotowoltaiczne i w naszym imieniu rozmawia z elektrownią tak, by domowe rachunki za energię elektryczną obniżyć o równowartość wyprodukowanej przez nas energii. Na razie nie wiemy, kiedy inwestycja może nam się zwrócić, bo pierwsze rozliczenie z dostawcą energii następuje po pół roku od zainstalowania paneli. Za inwestycję zapłaciliśmy 30 tys. zł. W całości sfinansowaliśmy to z Eko Pożyczki PKO Banku Polskiego. To był strzał w dziesiątkę!

EDYTA JARYSZ

W jednym z rozwiązań jest instalacja fotowoltaiczna. Dzięki niej produkujemy energię elektryczną z promieniowania słonecznego, zyskując w ten sposób własne, naturalne i tanie źródło energii. Jak wynika z raportu ekspertów PKO Banku Polskiego, w 2018 r. produkcja energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii (OZE) wyniosła łącznie 21,6 tys. GWh, z czego 300 GWh zostało wytworzone w instalacjach wykorzystujących energię promieniowania słonecznego.

Zdecydowałem się na instalację paneli słonecznych, by zaoszczędzić na rachunkach za gaz. Dofinansowanie z państwowego funduszu takich inwestycji to złożenie szeregu dokumentów i długie oczekiwanie. Dlatego po kilku miesiącach zacząłem szukać finansowania w bankach. Najlepiej wypadła Eko Pożyczka w PKO Banku Polskim. Kredyt wziąłem na całość inwestycji, dokładnie 19,5 tys. zł. Po rozmowie z doradcą z Banku wszystkie formalności załatwiłem błyskawicznie. Nie patrzę na tę inwestycję tylko w kategoriach zwrotu z inwestycji. Bardziej cieszę się z tego, że mam za darmo prąd!

RAFAŁ LEMAŃSKI



W ostatnich latach obserwuje się intensywny rozwój mikroinstalacji fotowoltaicznych. Obniżenie cen komponentów, wprowadzone ustawą o OZE, korzystne systemy wsparcia prosumentów, a także obawy związane z podwyżką cen energii elektrycznej spowodowały, że na dachach domów zamontowano już ponad 50 tys. mikroinstalacji. W pierwszym kwartale br. liczba ta wzrosła o 11 tys. instalacji!

W szczególności rozwijają się mikroinstalacje o mocy nieprzekraczającej 50 kW, w których dominują panele fotowoltaiczne, stanowiąc 99 proc. wszystkich mikroinstalacji. Właścicielami są z reguły prosumenci, którzy wyprodukowaną energię elektryczną przeznaczają przede wszystkim na własne potrzeby, nadwyżkę przekazując do sieci publicznej. Rządowy program „Energia plus” zakłada obniżenie podatku VAT z 23 do 8 proc. w przypadku

instalacji fotowoltaicznych montowanych na budynkach gospodarczych czy na gruncie.

Każdy, kto chce zainstalować na swoim domu instalację fotowoltaiczną, może starać się także o preferencyjną pożyczkę na domowe instalacje z rządowego programu „Czyste powietrze”. Dofinansowanie obejmuje zakup i montaż mikroinstalacji fotowoltaicznej w wysokości 40-90 proc., zależnie od dochodów prosumentów.

Również banki wspierają rozwój energii elektrycznej z odnawialnych źródeł w Polsce, w tym fotowoltaiki. W kwietniu PKO Bank Polski uruchomił pożyczkę gotówkową, dzięki której można sfinansować zakup i instalację paneli fotowoltaicznych. – Eko Pożyczka ma niską prowizję (0,99 proc.) i atrakcyjne oprocentowanie (4,99 proc.) przy RRSO wynoszącym 5,47 proc. Można zaciągnąć kredyt

od 1 do 50 tys. zł. Do oddziału oprócz wniosku należy dostarczyć fakturę na zakup i montaż urządzeń fotowoltaicznych w terminie 3 miesięcy od daty otrzymania pożyczki. Jeśli natomiast klient już ma fakturę, to powinna ona być wystawiona nie później niż 30 dni przed datą udzielenia pożyczki. Co najmniej 85 proc. całkowitej kwoty pożyczki musi być przeznaczona na urządzenia i ich montaż – mówi Violetta Małecka, doradca w Oddziale 1 PKO Banku Polskiego w Pajęcznie.

Bank ma w swojej ofercie również kredyty termomodernizacyjne dla wspólnot i spółdzielni mieszkaniowych. Wspólnie z PKO Bankiem Hipotecznym przystąpił także do projektu Energy Efficient Mortgages (EEM), którego celem jest stworzenie wystandaryzowanych, ogólnoeuropejskich rozwiązań dla kredytów hipotecznych udzielanych na finansowanie mieszkań i domów energooszczędnych.

Analitycy PKO Banku Polskiego przewidują, że w najbliższych latach fotowoltaika w Polsce będzie się znacząco rozwijać. Sprzyjać temu będzie m.in. fakt, że ta forma pozyskiwania energii powinna odegrać, według założeń polityki energetycznej do 2040 r., istotną rolę w wypełnieniu unijnych celów związanych z udziałem OZE w końcowym zużyciu energii oraz w pokrywaniu letnich szczytów zapotrzebowania. ●

Łączna moc zainstalowana w systemach fotowoltaicznych w Polsce w 2018 r. niemal się podwoiła – do 557 MW. Mimo dynamicznego rozwoju udział elektrowni solarnych w łącznej mocy odnawialnych źródeł energii stanowi niecałe 7 proc.

Bezpieczna przyszłość i niższe podatki

Mimo że coraz więcej Polaków uświadamia sobie, jak niska będzie ich emerytura, tylko nieliczni podejmują kroki, aby zadbać o swoją finansową przyszłość. Pamiętaj, że im szybciej zaczniesz oszczędzać, tym większe są szanse, że na starość nie będziesz musiał martwić się o pieniądze. Sprawdź, w jaki sposób możesz odkładać środki na przyszłą emeryturę i które rozwiązanie przyniesie ci najwięcej korzyści.

AUTOR:
IZABELA PIENKOWSKA
PKO TFI

System emerytalny w Polsce składa się z trzech elementów, tzw. filarów. Środki składające się na I filar emerytury to suma składek potrącanych co miesiąc z twojej pensji na ZUS. II filar emerytury oparty jest na Otwartych Funduszach Emerytalnych. Pieniądze, które trafiają do OFE, są inwestowane, dzięki czemu twój kapitał wzrasta. Tempo i skala wzrostu zależą w dużej mierze od sytuacji na rynku finansowym oraz rodzaju dokonywanych przez OFE inwestycji. Zarówno I, jak i II filar emerytalny są obowiązkowe, jednak środki, które z nich uzyskasz, z pewnością nie zabezpieczą cię na przyszłość. Właśnie z tego powodu powstał III, nieobowiązkowy filar, w ramach którego możesz samodzielnie oszczędzać na emeryturę. A państwo do tego zachęca, oferując korzyści podatkowe.

INDYWIDUALNE KONTO ZABEZPIECZENIA EMERYTALNEGO (IKZE)

IKZE, podobnie jak IKE, również zalicza się do III filaru oszczędzania na emeryturę. Dzięki IKZE możesz osiągnąć podwójne korzyści. Przede wszystkim

sam dbasz o swoją finansową przyszłość i gromadzisz pieniądze na jesień życia. Ponadto możesz każdego roku korzystać z ulg podatkowych, jakie przysługują posiadaczom IKZE. Zarówno IKE, jak i IKZE jest dostępne w różnych formach:

- rachunku oszczędnościowym,
- rachunku inwestycyjnym,
- funduszu inwestycyjnym.

Pierwsza opcja jest najbezpieczniejsza, ponieważ tylko w tej formie masz gwarancję, że otrzymasz z powrotem wszystkie zgromadzone środki. W dwóch pozostałych przypadkach twoje pieniądze są inwestowane, co daje szansę

na pomnożenie kapitału, ale jego wysokość nie jest gwarantowana. Kwota, jaką możesz wpłacić w ciągu roku na IKZE, jest ustalana odgórnie. W 2019 r. maksymalna wysokość wpłat wynosi 5718 zł. Jest to wartość będąca odpowiednikiem 1,2-krotności prognozowanego na dany rok przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia, dlatego może się różnić w każdym roku.

Z PKO TFI NIE MUSISZ WYBIERAĆ

W związku z tym, że na rynku dostępne są dwa zbliżone do siebie produkty (IKE oraz IKZE), wielu klientów zastanawia się, który z nich przynosi więcej korzyści. Odpowiedź na to pytanie nie jest jednoznaczna, jeśli weźmiemy pod uwagę, że zarówno IKE, jak i IKZE mają stanowić wygodny sposób oszczędzania na emeryturę. Ponadto PKO TFI przygotowało ofertę wykorzystującą możliwości trzech produktów oszczędnościowych: IKE, IKZE oraz WPI (Wyspecjalizowanego Programu Inwestycyjnego). Dzięki temu możesz korzystać ze wszystkich przywilejów jednocześnie. Pakiet emerytalny z oferty PKO TFI działa na zasadzie kaskadowej. Otwierasz jeden rachunek, na który wpłacasz środki. W pierwszej kolejności twoje pieniądze trafiają na IKZE. Gdy wykorzystasz limit w ramach IKZE, kolejno wpłacane środki zostają automatycznie ulokowane w IKE, a nadwyżka wpłat zostanie przekazana na WPI, czyli osobny rejestr do gromadzenia

NAJWAŻNIEJSZE ZALETY IKZE

- **Możliwość wpłaty i wypłaty środków w dowolnym terminie.** Sam decydujesz, kiedy i ile oszczędzasz. Pomimo że górny limit zostaje ściśle określony, nie musisz wpłacać pieniędzy regularnie, a tylko wówczas, gdy posiadasz nadwyżki w swoim budżecie.
- **Zwolnienie z podatku od zysków kapitałowych** w przypadku wypłaty środków po 65. roku życia i dokonaniu wpłat na konto przez co najmniej 5 lat kalendarzowych.
- **Obniżenie podatku dochodowego w każdym roku rozliczeniowym.** Posiadacze IKZE mogą odliczyć sumę dokonanych wpłat od podstawy opodatkowania i dopiero od tej kwoty odprowadzać podatek. To olbrzymie udogodnienie, tym bardziej że możesz z niego korzystać co roku.
- **Możliwość wskazania osoby uprawnionej do dziedziczenia środków zgromadzonych na IKZE.** W przypadku śmierci właściciela IKZE pieniądze zebrane na koncie nie przepadają. Mogą odziedziczyć je osoby, które zostały do tego wcześniej upoważnione.



Korzyści podatkowe IKZE w liczbach

MAKSYMALNA ULGA W PODATKU DOCHODOWYM W 2019 ROKU



- 1 029 PLN przy 18% stawce podatkowej
- 1 086 PLN przy 19% stawce podatkowej
- 1 830 PLN przy 32% stawce podatkowej

DOPUSZCZALNE LIMITY WPŁAT NA IKZE NA PRZESTRZENI LAT



DOPUSZCZALNE LIMITY WPŁAT NA IKZE NA PRZESTRZENI LAT



Niniejszy materiał ma charakter informacyjno-reklamowy. PKO TFI S.A. podlega nadzorowi KNF. Informacje o TFI, ryzykach związanych z inwestowaniem oraz inne przydatne informacje znajdą Państwo na www.pko.tfi.pl oraz na naszym kanale LinkedIn. Serdecznie zapraszamy.



środków w funduszach inwestycyjnych. Wszystkie zaoszczędzone środki są inwestowane w ramach specjalnego funduszu PKO Zabezpieczenia Emerytalnego – sfio.

Pakiet Emerytalny PKO TFI (IKZE+IKE) jest jedynym tego rodzaju produktem na rynku. Dzięki niemu nie musisz się martwić o to, czy nie przekraczasz obowiązujących limitów, a dodatkowo możesz uzyskać znaczne ulgi podatkowe. Jeśli wypłacisz pieniądze z IKE po osiągnięciu wieku emerytalnego, nie zapłacisz tzw. podatku od zysków kapitałowych. Lokując kapitał na IKZE, możesz natomiast co roku odliczać dokonane wpłaty od podstawy opodatkowania. Sumę zysków na IKZE w 2019 roku możesz odliczyć od podatku aż do 1829,76 zł.

Kapitał, który gromadzisz w ramach Pakietu Emerytalnego PKO TFI (IKZE+IKE), jest inwestowany zgodnie z zasadą „im bliżej wieku emerytalnego, tym większe zaangażowanie w bezpieczne instrumenty finansowe”. W zależności od tego, w którym roku przewidywane jest twoje przejście na emeryturę, twoje oszczędności będą inwestowane w różne produkty finansowe. Początkowo od 60 do nawet 100 proc. twojego kapitału zostanie ulokowane na rynku akcji.

POMYŚL O EMERYTURZE

Wydaje ci się, że skoro dopiero niedawno podjąłeś pierwszą pracę, zdążysz jeszcze pomyśleć o emeryturze? Nic bardziej mylnego. Wszelkie prognozy dowodzą, że dzisiejsze pokolenie 20- i 30-latków na starość otrzyma ułamek swoich wynagrodzeń. Zamiast narzekać i martwić się o przyszłość, zacznij samodzielnie oszczędzać. To najpewniejszy sposób, aby za kilkadziesiąt lat nie martwić się o to, za co kupić leki i zapłacić rachunki. Przystąpienie do Pakietu Emerytalnego PKO TFI (IKZE+IKE) jest możliwe zarówno przez internet, jak i za pośrednictwem PKO Banku Polskiego posiadającego w całej Polsce ponad 1,2 tys. oddziałów. ●



PKO Mastercard Platinum teraz także dla Ciebie!

AUTOR:
PRZEMYSŁAW KRAWIEC

Polacy mają w swoich portfelach już ponad 9 mln kart z logo PKO Banku Polskiego. Prawie milion z nich to karty kredytowe. Na szczególną uwagę zasługuje PKO Mastercard Platinum. To nie tylko karta z możliwością zaciągnięcia kredytu, to również bardzo bogata oferta dodatkowych usług, m.in. szeroki zakres ubezpieczenia oraz brak opłat za przewalutowanie. Pakiet ubezpieczeniowy, towarzyszący karcie Mastercard Platinum, obejmuje wyjazdy krajowe i zagraniczne. – *Wysokie sumy ubezpieczenia obejmują nie tylko klienta, lecz także osobę z nim podróżującą. To dobre ubezpieczenie dla osób prowadzących aktywny tryb życia* – mówi Katarzyna Kowalska, doradca w Oddziale 6 PKO Banku Polskiego w Warszawie. Polisa nie wymaga dodatkowych opłat i pokrywa koszty leczenia assistance nawet do 400 tys. zł.

TWÓJ PRYWATNY ASYSTENT

– Posiadacz karty kredytowej PKO Mastercard Platinum PKO Banku Polskiego może także skorzystać z usług profesjonalnego *consierge'a* i za jego pośrednictwem zarezerwować miejsce w hotelu, stolik w restauracji czy bilet na wymarzony koncert – podkreśla Sylwia Lipka, doradca Oddziału 47 PKO Banku Polskiego w Warszawie. Za taką obsługę, dostępną całą dobę 7 dni w tygodniu, nie są pobierane żadne opłaty, podobnie jak

za samą kartę. Warunek jest taki, że klient będzie z niej aktywnie korzystał (miesięczne transakcje za średnio 5 tys. zł). Oprócz standardowych funkcji kartą można dokonywać płatności zbliżeniowych z wykorzystaniem urządzenia mobilnego (aplikacją mobilną IKO: zbliżeniowo telefonem lub kodem BLIK, smartfonem lub smartwatchem). Dostępne są również szybkie płatności w internecie Apple Pay i BLIK, a także poprzez usługę Płać z iPKO. ●

PAKIET DO KARTY PKO MASTERCARD PLATINUM OBEJMUJE SZEROKI ZAKRES UBEZPIECZENIA

› **z tytułu poniesionych kosztów leczenia w przypadku podróży zagranicznej** – nawet do kwoty 400 tys. zł,

› **odpowiedzialności cywilnej osób fizycznych w życiu prywatnym** – do kwoty nawet 1,2 mln zł w podróży zagranicznej; w Polsce podczas

użytkowania roweru – do kwoty 10 tys. zł oraz podczas uprawiania sportów zimowych wysokiego ryzyka – do kwoty 100 tys. zł,

› **zniesienia udziału własnego za szkody w wynajętym: samochodzie** – podróż zagraniczna (do równowartości

1 tys. EUR), – jachcie/houseboacie (podróż zagraniczna i w Polsce – do kwoty 4 tys. zł)

› **opóźnienia odjazdu/odlotu**, kosztów rezygnacji z wyjazdu, kosztów skrócenia wyjazdu w podróży zagranicznej,

› **assistance rowerowe w Polsce.**

Klienci PKO Banku Polskiego wykonują średnio 49 płatności kartą na sekundę, a w ciągu roku liczba transakcji bezgotówkowych wzrosła aż o 27 proc.!

Karta wielowalutowa czyli nieważne gdzie, ważne z czym

Sezon wyjazdów trwa. Biura podróży prześcigają się w składaniu ofert na wypoczynek last minute. Decyzja o wyjeździe zapaść może właściwie w każdej chwili. Pakowanie zacznij od karty wielowalutowej!

AUTOR:
IWONA SOBCZAK

Dile samo płacenie kartą w restauracjach, hotelach i sklepach na całym świecie nie stanowi już problemu, o tyle niepewność budzi kwestia kursów, po jakich nasze wydatki zostaną przeliczone na rodzimą walutę. Kosztowne bywa także podwójne przewalutowanie i zwielokrotnienie z tego tytułu opłat manipulacyjnych. A gdyby tak w ogóle nie martwić się przewalutowaniem, opłatami i kursami walut? To możliwe, wystarczy, że na urlop zabierzemy ze sobą kartę wielowalutową PKO Banku Polskiego.

JEDENAŚCIE WALUT, JEDNA KARTA

Jest to możliwe przy wykorzystaniu karty wielowalutowej. To specjalna karta, połączona nawet z jedenastoma kontami – osobistym w złotych i do dziesięciu dodatkowych: w euro, dolarach amerykańskich, funtach brytyjskich, frankach szwajcarskich, koronach duńskich, norweskich, szwedzkich i czeskich, kunach chorwackich i forintach węgierskich. Wydanie karty jest bezpłatne, podobnie jak prowadzenie rachunku walutowego, wskazanego jako rachunek podpity do karty. Za pomocą kantoru internetowego PKO Banku Polskiego zasilamy wybrane konto, a następnie kartą płacimy w wybranej przez siebie walucie lub walutach. System automatycznie rozpoznaje, w jakiej walucie dokonywana jest płatność, i pobiera środki z odpowiedniego konta – bez żadnych dodatkowych opłat i kosztów związanych z przeliczaniem kursów walut. Zakupy za 10 euro będą oznaczały, że z konta w tej walucie pobrane zostanie 10 euro. Opłacenie rachunku w restauracji, opiewającego na kwotę 23 dolarów spowoduje, że z konta dolarowego połączonego z kartą znikną 23 dolary i ani centa więcej.

ZABIERZ NA WAKACJE I KORZYSTAJ DO WOLI!

Karta wielowalutowa zachowuje wszystkie funkcje karty płatniczej – można więc dokonywać nią płatności w terminalach tradycyjnych i zbliżeniowych czy płatności w internecie. Kartę można też powiązać z telefonem i płacić nią – przy wykorzystaniu aplikacji mobilnej IKO, systemu Apple Pay lub zegarka Garmin. Kontrolowanie wydatków jest bajecznie proste – stan konta lub kont można sprawdzać na bieżąco w aplikacji. Dostępne są również powiadomienia za pomocą SMS-a, e-maila czy powiadomienia

CZY WIESZ, ŻE...

Teraz możesz mieć wyjątkową, jubileuszową kartę wielowalutową. Wystarczy, że zamówisz jeden z dwóch wizerunków tematycznych karty do konta na 100-lecie PKO Banku Polskiego. Możesz to zrobić zarówno w serwisie transakcyjnym iPKO, jak i za pomocą aplikacji mobilnej. Wystarczy, że w zakładce *Karta* wybierzesz opcję *Zmień wizerunek karty*, a następnie potwierdzisz swój wybór, wpisując PIN do aplikacji.

push w aplikacji IKO. Karta umożliwia też autooszczędzanie, czyli odkładanie drobnych kwot podczas zakupów.

Jednoczesny dostęp online do kont walutowych i internetowego kantoru PKO Banku Polskiego umożliwia wygodną wymianę walut. Ponadto użytkownik może monitorować aktualne kursy walut i otrzymywać powiadomienia o ich preferowanych poziomach – aby wymieniać waluty w jeszcze bardziej korzystny sposób.

Nie nad wszystkim podczas urlopu mamy kontrolę. Zdarza się opóźniony lot, nie najlepiej wybrany kurort czy zbyt zatłoczony hotelowy basen. To drobiazgi, na których nie warto skupiać swojej uwagi. Najważniejsze, by pod kontrolą były finanse! ●



Doładuj rozrywkę w iPKO – nowość w bankowości elektronicznej

W serwisie transakcyjnym iPKO została udostępniona usługa umożliwiająca doładowanie platform z rozrywką i aplikacjami. Dzięki temu rozwiązaniu szybko i bezpiecznie możemy kupować dostęp do gier, seriali czy muzyki w sieci.

AUTOR:
MICHAŁ PASZKOWSKI
KOORDYNATOR DS. MARKETINGU
I SPRZEDAŻY PKO BP FINAT



Nowa usługa to tzw. karty podarunkowe, czyli elektroniczna wersja kart dostępnych powszechnie w kioskach i supermarketach. Kupując w iPKO kartę podarunkową, otrzymujemy e-mailem kod doładowujący konto na jednej z dostępnych platform. Do wyboru mamy: Google Play, Netflix, Playstation, Xbox, Spotify, Nintendo oraz Microsoft. Karty podarunkowe w iPKO mają dwie podstawowe zalety: szybki dostęp i zwiększone bezpieczeństwo. Dzięki nim, płacąc za rozrywkę w internecie, unikamy podawania danych karty kredytowej.

Posługujemy się bowiem kodem doładowującym kupionym w bezpiecznym środowisku iPKO. Dodatkowo mamy kontrolę nad wydawanymi środkami, co jest szczególnie ważne w momencie, w którym my albo nasze dzieci korzystają z gier online. Wybierając kartę podarunkową o określonym nominale, to my decydujemy, jaka maksymalna kwota może zostać pobrana w trakcie emocjonującej rozgrywki na naszej ulubionej platformie. Dla wielu z nas ważną zaletą jest również to, że doładowanie dokonywane jest niemal natychmiast bez potrzeby wychodzenia z domu. ●

JAK KUPIĆ KARTĘ PODARUNKOWĄ W iPKO?

- Po zalogowaniu się do bankowości elektronicznej iPKO w sekcji Transakcje należy wybrać przycisk Doładowania.
- Po wybraniu z listy Kart podarunkowych klikamy Kup kartę podarunkową i wybieramy interesującą nas platformę z rozrywką oraz kwotę.
- Dalej postępujemy zgodnie z instrukcjami.
- Po zakupie otrzymamy e-mailem kod doładowujący. Kod będzie również dostępny w serwisie transakcyjnym iPKO.



PPK – BILANS KORZYŚCI

W 2070 r. na dwóch emerytów w Polsce przypadać będzie jedynie trzech pracujących – wynika z Raportu Komisji Europejskiej (The 2018 Ageing Report). To olbrzymie wyzwanie dla systemu emerytalnego w Polsce opartego na ZUS.

AUTOR:
PAWEŁ SZCZERBAK
DYREKTOR SPRZEDAŻY W PKO TFI

W życie weszła Ustawa o Pracowniczych Planach Kapitałowych. Ma ona przede wszystkim zaradzić dobrze znanym problemom. System oparty na ZUS jest narażony na niekorzystne zjawiska związane ze starzeniem się społeczeństwa. Obecnie budżet państwa dopłaca do Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (FUS) ok. 40 mld zł rocznie i ta kwota będzie się zwiększać. Sytuacja demograficzna naszego kraju nie nastroja optymistycznie. Będzie trudna zarówno dla przyszłych emerytów, jak i uczestników rynku pracy. Konieczne staje się oszczędzanie na przyszłość we własnym zakresie.

TO DOTYCZY RÓWNIEŻ CIEBIE

Obowiązek utworzenia Pracowniczych Planów Kapitałowych będzie spoczywał na pracodawcy i jest rozłożony w czasie w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. Każdy zatrudniający co najmniej jedną osobę, za którą odprowadzana jest składka na ubezpieczenie emerytalne, będzie musiał utworzyć dla niej PPK. Pracownicy w wieku 18–55 lat zostaną automatycznie zapisani przez pracodawcę,

a osoby w wieku 55–70 lat będą mogły samodzielnie zdecydować, czy chcą dołączyć. Każda osoba zatrudniona może skorzystać jednak z możliwości czasowego odstąpienia od PPK (na podstawie deklaracji złożonej pracodawcy w formie pisemnej). Musi pamiętać również, że pracodawca co cztery lata będzie ponownie zapisywał pracownika do programu. Trzeba będzie składać kolejną rezygnację.

KORZYŚCI DLA PRACOWNIKA

Obecnie istnieją programy emerytalne IKE i IKZE, które poprzez korzyści podatkowe zachęcają do dodatkowego odkładania na jesień życia, jednak sama zachęta nie wystarczy. Dlatego ustawodawca skonstruował program tak, aby zmaksymalizować liczbę osób objętych nowym rozwiązaniem. Pieniądze w PPK są środkami prywatnymi, podobnie jak zgromadzone w IKE i IKZE. Głównym źródłem finansowania PPK są wpłaty podstawowe finansowane przez pracodawcę odpowiednio w wysokości 1,5 proc. wynagrodzenia oraz do 2,5 proc. w ramach wpłaty dodatkowej (dobrowolnej), a także wpłaty podstawowe finansowane przez pracownika w wysokości 2 proc. wynagrodzenia oraz

do 2 proc. w ramach wpłaty dodatkowej (dobrowolnej). Zaplanowano dodatkowo wpłatę w wysokości 250 zł (dla przysługującego) oraz dopłatę roczną z tytułu aktywnego oszczędzania w kwocie 240 zł. Pieniądze odłożone w ramach PPK nie zostaną całkowicie zamrożone do momentu przejścia na emeryturę – w przypadku poważnej choroby (pracownika, współmałżonka, dziecka) możliwe będzie wypłacenie do 25 proc. odłożonych środków bez konieczności ich zwrotu. Oszczędności będzie można przeznaczyć także na wpłatę na zakup mieszkania lub budowę domu, ale z obowiązkiem późniejszego zwrotu.

PLUSY DLA PRACODAWCY

PPK zaprojektowano tak, aby było jak najbardziej przyjazne pracodawcom. Program zakłada zwolnienie ich wpłaty z opłat na ubezpieczenie społeczne czy też wliczenie jej w koszty uzyskania przychodu. Poza tym świadomi pracodawcy będą mogli wykorzystywać PPK jako miękki czynnik przyciągający nowych pracowników lub budujący lojalność dotychczasowych. To od decyzji pracodawcy zależeć będzie wysokość jego dopłaty (składki dodatkowej). PPK może więc figurować na liście obok innych benefitów, które firmy proponują na etapie rekrutacji.

INWESTYCJA W PRZYSZŁOŚĆ

Choć PPK wymagać będą dodatkowych nakładów ze strony pracownika, pracodawcy i państwa, to jednak warto uświadomić sobie, że to od decyzji podejmowanych już teraz zależy, jak będzie wyglądało nasze życie na emeryturze. ●

Kliknij tylko raz!

AUTOR:
PIOTR DUNAJ

Cel jest jeden: ma być łatwo i bezpiecznie. Mobilna autoryzacja w PKO Banku Polskim spełnia oba warunki! Wcześniej, korzystając z serwisu internetowego, musieliśmy zaakceptować każdą operację, przepisując kod z karty kodów jednorazowych lub wpisując kod SMS. Teraz nie musimy już tego robić. Wystarczy skorzystać z nowej metody autoryzacji.

SZYBKO I WYGODNIE

Jeśli zlecamy przelew w serwisie iPKO, otrzymujemy powiadomienie w aplikacji IKO. Możemy zatwierdzić operację na dwa sposoby. Rozwinąć powiadomienie push i kliknąć Zatwierdź. Wówczas

zrobimy to bez potrzeby logowania się do aplikacji IKO. Zatwierdzenie operacji może odbyć się również w uruchomionej aplikacji IKO, np. poprzez wejście do zakładki powiadomienie push lub przejście wprost do zakładki Powiadomienia. Tam również można zaakceptować operację klikając Zatwierdź lub podając kod PIN.

Warto też pamiętać, że mobilną autoryzacją możemy potwierdzać nie tylko przelewy czy transakcje. Może być to również zmiana naszych danych osobowych, dyspozycji spłaty kredytu lub ustawień w serwisie internetowym.

PRZED WSZYSTKIM BEZPIECZNIE

Mobilna autoryzacja to obecnie najbezpieczniejsze z możliwych rozwiązań, które PKO Bank Polski oferuje swoim

klientom. Zlecamy operacje na stronie Banku i potwierdzamy je w aplikacji mobilnej. Wszystko odbywa się więc w zaufanym środowisku, przy wykorzystaniu szyfrowanej komunikacji między aplikacją a serwisem internetowym. Po otrzymaniu powiadomienia można sprawdzić szczegóły operacji – np. dane przelewu czy zlecanej dyspozycji – i zweryfikować, czy wszystko się zgadza.

– Mobilna autoryzacja to nowe narzędzie, będące bezpieczną i wygodną alternatywą dla kart-zdrapek oraz kodów przesyłanych w wiadomościach SMS. Oferujemy je klientom korzystającym z IKO na telefonach z systemami operacyjnymi Android oraz iOS. Klient zlecający operację w swoim serwisie transakcyjnym lub telefonicznym – po otrzymaniu odpowiedniej notyfikacji – taką operację będzie potwierdzać w IKO. Zależnie od typu operacji, potwierdzenie będzie odbywać się przyciskiem lub po podaniu kodu PIN do aplikacji IKO. Możliwe jest także dodatkowe zabezpieczenie operacji logowania do serwisu transakcyjnego. Po skorzystaniu z niego klient, który podał swój numer lub bezpieczny login oraz hasło do bankowości elektronicznej, dodatkowo fakt logowania będzie potwierdzać w aplikacji IKO – wyjaśnia Radosław Janusz, kierownik zespołu w Departamencie Usług Cyfrowych PKO Banku Polskiego. Powiadomienia służące do zatwierdzania operacji są darmowe. ●

OPERACJE, KTÓRE MOŻEMY POTWIERDZIĆ ZA POMOCĄ MOBILNEJ AUTORYZACJI W SERWISIE INTERNETOWYM iPKO, INTELIGO LUB NA INFOLINII, TO M.IN.:

- » Polecenia przelewu (w tym płatności w internecie Płacę z iPKO/Płacę z Inteligo) i zlecenia stałe – zlecenie, jego modyfikacja lub anulowanie
- » Potwierdzenie transakcji kartą w ramach usługi 3D-Secure
- » Złożenie wniosku i podpisywanie umów dla produktów, np. konta, rachunku oszczędnościowego, karty, pożyczki i PKO Konta Dziecka
- » Dodawanie, modyfikacja lub usunięcie odbiorcy zdefiniowanego
- » Zerwanie i modyfikacja lokaty
- » Aktywacja, nadanie oraz zmiana PIN, czasowa blokada karty debetowej i kredytowej
- » Spłata kredytu
- » Logowanie do serwisu internetowego oraz PUE ZUS
- » Utworzenie i autoryzacja dyspozycji z użyciem Profilu Zaufanego
- » Zmiany ustawień
- » Zmiany danych osobowych
- » Doładowanie telefonu



Klienci PKO Banku Polskiego mogą już korzystać z usługi zdalnego potwierdzania tożsamości, dzięki której zyskują łatwy dostęp do usług online. Wszystko bez konieczności zapamiętywania i wpisywania kolejnych loginów i haseł do różnych serwisów. Obecnie, dzięki e-Tożsamości, można podpisać umowę z PGNiG na dostawę gazu. Liczba dostawców usług będzie systematycznie rosnąć.

AUTOR:
JOANNA FATEK
EKSPERT W PKO BANKU POLSKIM

E-Tożsamość to cyfrowy odpowiednik dokumentu tożsamości, który wydawany jest przez Bank. Składa się z zestawu danych, które będą potwierdzać online tożsamość użytkownika. Aby podpisać umowę z dostawcą usług, należy samodzielnie utworzyć e-Tożsamość za pośrednictwem Banku. Klient, chcąc zawrzeć nową umowę dostarczania paliwa gazowego, zostaje przekierowany na stronę serwisu iPKO, by potwierdzić swoją tożsamość. W konsekwencji wszystkie formalności związane z podpisaniem umowy z PGNiG będą realizowane w pełni zdalnie, bez konieczności wizyty w punkcie obsługi oraz bez przysyłania dodatkowych dokumentów. Obsługa umowy zawartej w ten sposób będzie realizowana w całości poprzez serwis samoobsługowy ebok.pgnig.pl. PGNiG jest pierwszym dostawcą usług, którego klienci mogą podpisywać umowę online. W najbliższym czasie lista dostawców usług będzie się zwiększać. W miarę rozwoju e-Tożsamości klienci zyskają jeden login i hasło do wielu usług online, np. operatorów telefonii komórkowej, przychodni zdrowia itp. ●

e-Tożsamość w serwisie iPKO



3 KROKI DO UTWORZENIA E-TOŻSAMOŚCI W SERWISIE iPKO

1. Po zalogowaniu do serwisu internetowego iPKO przejdź do sekcji e-Urząd i wybierz e-Tożsamość.
2. Sprawdź poprawność danych i zmień je w razie potrzeby.
3. Potwierdź utworzenie e-Tożsamości kodem z narzędzia autoryzacyjnego.

3 KROKI DO SKORZYSTANIA Z E-TOŻSAMOŚCI

1. Na stronie dostawcy usługi wybierz potwierdzenie tożsamości w ramach mojejID i wybierz PKO Bank Polski.
2. Jeżeli nie masz jeszcze e-Tożsamości, zostanie utworzona automatycznie. Wystarczy, że sprawdzisz poprawność danych i zatwierdzisz jej utworzenie.
3. Potwierdź przekazanie zestawu danych, o które prosi dostawca usługi.

Zmiana danych teleadresowych – to proste!

AUTOR:
AGNIESZKA TODOROWSKA
DYSPOONENT W PKO BANKU POLSKIM



SERWIS TELEFONICZNY

W tym serwisie również potrzebne będą numer klienta i hasło, ale może ono składać się wyłącznie z cyfr! Aby je nadać lub zmienić, wystarczy z pomocą konsultanta przejść proces weryfikacji i złożyć odpowiednią dyspozycję. Po zalogowaniu do bankowości telefonicznej można m.in. zaktualizować adres korespondencyjny i numer telefonu.

NAJWAŻNIEJSZE NUMERY:

INFOLINIA PKO BANKU POLSKIEGO

- dla dzwoniących w kraju:
800 302 302
- dla dzwoniących w kraju,
z zagranicy i z telefonów
komórkowych:
(+48) 81 535 65 65

KARTOLINIA

- dla dzwoniących w kraju:
800 302 302
- dla dzwoniących w kraju,
z zagranicy i z telefonów
komórkowych:
(+48) 81 535 60 50

DLA UŻYTKOWNIKÓW IPKO

- dla dzwoniących w kraju:
800 302 302
- dla dzwoniących w kraju,
z zagranicy i z telefonów
komórkowych:
(+48) 81 535 60 60

DLA UŻYTKOWNIKÓW INTELIGO

- dla dzwoniących w kraju:
800 121 121
- dla dzwoniących w kraju,
z zagranicy i z telefonów
komórkowych:
(+48) 81 535 67 89

Lista i adresy oddziałów PKO Banku Polskiego: www.pkobp.pl/poi

SERWIS INTERNETOWY

Aby skorzystać z serwisu, trzeba się zalogować. Do pierwszego logowania używamy numeru klienta i jednorazowego hasła otrzymanego w kopercie lub przez SMS. Następnie zmieniamy je na własne – powinno zawierać od 8 do 16 znaków, w tym cyfry lub litery oraz znaki specjalne. W serwisie iPKO zmienimy numer telefonu, adres korespondencyjny, adres mailowy i numer dowodu osobistego.

Bankowe dane klienta powinny być aktualne. Jest to ważne z punktu widzenia bezpieczeństwa. Szczególnie istotny jest adres korespondencyjny i numer telefonu. Dzięki temu korespondencja wysłana pocztą zawsze trafi do właściwego adresata, Bank będzie mógł też potwierdzić telefonicznie nietypową transakcję i w razie potrzeby ją zablokować. Warto więc zadbać o to, żeby były one aktualne – zwłaszcza że można to zrobić, nawet nie wychodząc z domu.



ODDZIAŁ BANKU

Konieczne trzeba zabrać ze sobą dowód osobisty lub inny dokument, który posłuży do weryfikacji tożsamości. Tylko na tej podstawie doradca może wprowadzić aktualizację w bazie danych. Zmiany trzeba dodatkowo potwierdzić podpisem. W oddziale można zmienić wszystkie dane teleadresowe. ●



Oszustwa na „policjanta” to wciąż popularna metoda wyłudzenia pieniędzy wycelowana głównie w seniorów. Wszyscy bądźmy czujni.

Uwaga na oszustów podających się za policjantów!

AUTOR:
JOANNA FATEK
EKSPERT W PKO BANKU POLSKIM

Przestępca zwykle telefonuje do osoby starszej. Podaje się za policjanta, funkcjonariusza CBS lub prokuratora i przekonuje, że rozpracowuje zorganizowaną grupę przestępczą. Prosi, aby mu w tym pomóc. Ta pomoc ma polegać na przekazaniu gotówki. Przekonuje, że dzięki temu będzie mógł zatrzymać złoczyńców. Uwaga! Tak zachowują się złodzieje. Nie mają nic wspólnego z policją i służbami, na które się powołują. Jedynym ich celem jest kradzież pieniędzy. Przedstawiamy przykładowe sytuacje, które powinny wzbudzić czujność naszą i bliskich.

KONTO PRZEZ INTERNET I NA TELEFON

Kilka tygodni temu, w oddziale Banku w Gliwicach pojawił się 75-letni klient, który chciał otrzymać dostęp do bankowości elektronicznej i zmienić numer telefonu kontaktowego na komórkowy (dotychczas był tylko stacjonarny). Doradca zdziwił się, że klient, który zawsze przychodzi do oddziału nawet w drobnych sprawach, jak wypłata gotówki, nagle chce obsługiwać swoje konto przez internet. Zauważył też,

że klient często zerka na kartkę, na której wypunktowane było, m.in. zrobić dostęp do bankowości elektronicznej, zmienić numer telefonu. Klient poinformował pracownika Banku, że konto przez internet będzie obsługiwał jego syn. Doradca zaproponował klientowi weryfikację numeru syna, ale ten stanowczo odmówił. W tym momencie było jasne, że klient pada ofiarą oszusta. Doradca zaprosił klienta do osobnego pokoju, opowiedział mu, jak wygląda mechanizm wyłudzenia, i ostrzegł przed zagrożeniem. Ośmielony klient opisał więc całą historię. Mówił, że dzwoniła do niego policjantka, która poinformowała go o prowadzonej akcji, mającej na celu zabezpieczenie posiadanych przez klienta środków, by chronić je przed... nieuczciwymi „bankierami”, zamieszkanymi w przestępczym spisek. Aby uwiarygodnić działanie policji, połączyła klienta z „prokuratorem”, który potwierdził tę informację. Dzwoniący prosił klienta, by nikomu o sprawie nie mówił, zwłaszcza „bankierom”. Klient był zdenerwowany, ale uspokoił się, gdy pracownik Banku o całym fakcie poinformował policję.

LIKWIDACJA KONTA

W kwietniu do Oddziału PKO Banku Polskiego w Jaworznie przyszła 80-dziesięcioletnia klientka z zamiarem likwidacji lokat i wypłaty wszystkich środków

BĄDŹ OSTROŻNY!

- › Nie ufaj osobom podającym się telefonicznie za policjanta, który twierdzi, że prowadzi tajną akcję. O takich sprawach policja nigdy nie informuje!
- › Jeżeli rozmówca proponuje, byś potwierdził autentyczność dzwoniącego policjanta pod numerem 112, sprawdź, czy rozłączyłeś poprzednią rozmowę
- › Po rozmowie zadzwoń do kogoś bliskiego na znany ci numer telefonu, by opowiedzieć o zdarzeniu – nie może być ono tajemnicą
- › Natychmiast powiadom policję o takim zdarzeniu, dzwoniąc pod numer 112

z rachunku – łącznie kilkadziesiąt tysięcy złotych. Sytuacja wzbudziła czujność doradców. Zнали klientkę dobrze. Była częstym gościem w Banku i wypłacała niewielkie kwoty „na życie”. Zazwyczaj pogodna kobieta, tym razem była nerwowa i milcząca. Nie chciała nawiązać rozmowy z doradcą, a na pytania o powody likwidacji konta odpowiadała niespójnie. Twierdziła, że dzwoniła do niej córka, prosząc o wypłacenie wszystkich oszczędności. Doradca skontaktował się z córką klientki, która zaprzeczyła. Zawiadomił więc policję i w jego obecności klientka opowiedziała historię, która wprost odpowiadała klasycznemu schematowi wyłudzeń „na policjanta”.

POMOC CZEKA W BANKU

Pracownicy PKO Banku Polskiego są wyczuleni na sytuacje, w których starsze osoby chcą nagle wypłacić dużą część pieniędzy lub zaciągnąć kredyt. Starają się dyskretnie dowiedzieć, w jakim celu są im potrzebne środki. Niestety oszuści manipulują swoimi ofiarami i ostrzegają, aby wypłacając pieniądze z banku, nie mówili kasjerom i obsłudze placówek bankowych, po co to robią. Na szczęście w wielu przypadkach udaje się ocalić oszczędności klientów PKO Banku Polskiego. ●

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw jest stale rosnącą na znaczeniu grupą klientów banków, o czym świadczy nie tylko dynamicznie rozwijająca się na rynku oferta bankowych produktów i usług dla polskich przedsiębiorstw. Do 30 kwietnia 2019 r. banki udzieliły firmom łącznie ponad 349 mld zł kredytów, w tym prawie 186 mld dla MŚP.



Zmieniają się firmy zmienia się oferta

AUTOR:
PIOTR POLAKOWSKI

Większość polskich firm to przedsiębiorstwa małe i średnie. Najnowsze dane GUS pokazują, że to właśnie w tej grupie przyrost nowych podmiotów jest najbardziej dynamiczny, podczas gdy tempo wzrostu liczby większych przedsiębiorstw jest wyraźnie słabsze.

FINANSOWANIE DLA BIZNESU

Ostatnie lata – wraz z przyrostem liczby przedsiębiorstw – przyniosły też ogromne zmiany w możliwych sposobach finansowania ich działalności. Jasne jest również, że coraz więcej firm będzie potrzebować coraz szerszej palety usług finansowych. Z badań Związku Banków Polskich wynika, że nadal dominuje popyt na finansowanie krótkoterminowe i obrotowe. W 2019 r. prawie 40 proc. średnich oraz jedna trzecia (33 proc.) mikro- i małych przedsiębiorstw korzysta z kredytów w rachunku bieżącym lub z salda debetowego. Dość często wykorzystywane są karty kredytowe – odpowiednio przez 21 proc. średnich oraz 20 proc. mikro- i małych firm. Ponadto blisko co piąta średnia firma oraz co dziesiąta mikro- i mała firma korzysta z nieodnawialnego kredytu obrotowego, a z pożyczki bankowej

co piętnaste przedsiębiorstwo z sektora MŚP. Z kredytów inwestycyjnych aktualnie korzysta tylko co czwarta średnia firma oraz co ósme mikro- i małe przedsiębiorstwo. W stosunku do sytuacji sprzed roku zauważalny jest także spadek odsetka przedsiębiorców, deklarujących sięganie do różnicowanych instrumentów kredytowych.

Z roku na rok przedsiębiorcy coraz lepiej oceniają dostępność kredytów bankowych: 71 proc. średnich firm i 65 proc. mikro- i małych firm pozytywnie ocenia możliwość zaciągnięcia kredytu bankowego – rok wcześniej (w 2018 r.) było to odpowiednio 62 i 53 proc. Jako inne znaczące źródła finansowania mikro-, małych i średnich firm wymienić należy także: leasing, pożyczki rodzinne, kredyt kupiecki oraz kredyty konsumpcyjne dla osób fizycznych. Ponad połowa mikro- i małych oraz średnich przedsiębiorców przewiduje dobrą lub bardzo dobrą koniunkturę na swoje

produkty i usługi w latach 2019-2020. Prawie dwie trzecie mikro- i małych oraz trzy czwarte średnich firm deklaruje zamierzenia inwestycyjne w latach 2019-2020.

WSPARCIE BANKU OD SAMEGO POCZĄTKU

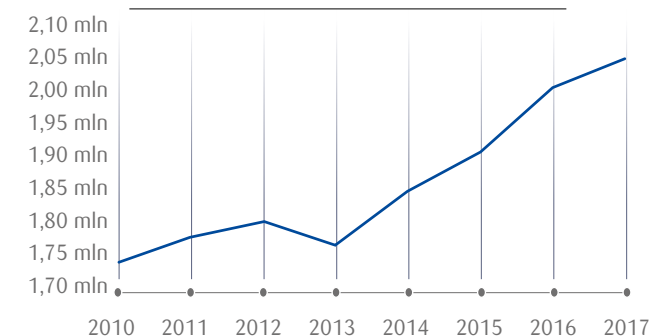
Ze wsparcia banku można skorzystać już na etapie rejestrowania działalności gospodarczej. PKO Bank Polski oferuje założenie rachunku firmowego z jednoczesną rejestracją działalności w CEIDG. Dziś nowe firmy mogą też liczyć na finansowe wsparcie Banku. Już w pierwszym dniu działalności gospodarczej można wystąpić do PKO Banku Polskiego o udzielenie Pożyczki na start, która dla wielu firm może okazać się kołem zamachowym biznesu.

Największą część wydatków firmowych stanowią inwestycje w maszyny, urządzenia i narzędzia, a także w nieruchomości. Łącznie wartość nakładów inwestycyjnych polskich firm w 2017 r. stanowiła prawie 90 proc. wszystkich ich nakładów.

POŻYCZKI I KREDYTY

Polscy przedsiębiorcy wciąż chętniej korzystają z oszczędności lub bieżących zysków, wypracowywanych przez swoje przedsiębiorstwa. Jak podaje w swoim „Raporcie o stanie sektora MŚP

WZROST LICZBY FIRM W POLSCE



Ponad połowa mikro- i małych oraz średnich przedsiębiorców przewiduje dobrą lub bardzo dobrą koniunkturę na swoje produkty i usługi. W porównaniu do ubiegłego roku zauważalny jest kilkuprocentowy wzrost optymizmu. Prawie 2/3 mikro- i małych oraz 3/4 średnich firm deklaruje zamierzenia inwestycyjne w latach 2019-2020.

w Polsce” Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, z zewnętrznych źródeł finansowania w postaci krajowych kredytów i pożyczek w 2017 r. korzystało zaledwie 18 proc. firm z sektora MŚP.

Podstawowym produktem, po który sięgają właściciele małych i średnich firm, pozostaje konto firmowe. Szczególnie ważne dla tzw. misiów są więc warunki, na jakich mogą z niego korzystać – a konkretnie koszty związane z prowadzeniem rachunku. Wiele banków wychodzi tym oczekiwaniom naprzeciw, proponując przedsiębiorcom zerowe opłaty za prowadzenie konta pod warunkiem utrzymywania na nim określonego dodatniego bilansu. Ważne są opłaty za wpłaty bądź wypłaty gotówki z bankomatów i wpłatomatów lub w oddziałach banków. Istotne są również opłaty za korzystanie z kart czy za wykonywanie przelewów – i to nie tylko krajowych, bo polskie małe i średnie firmy coraz chętniej oferują swoje usługi i produkty także klientom z zagranicy. W tym kontekście znaczenia nabiera również dostęp do usług finansowych pozwalających na sprawną obsługę transakcji zagranicznych – takich jak konta, prowadzone w kilku walutach, czy internetowy kantor.

POLSKA BEZGOTÓWKOWA

Przedsiębiorcy prowadzący działalność stacjonarnie docenią także możliwość otrzymania terminalu umożliwiającego płatność za pomocą kart płatniczych, aplikacji BLIK czy telefonu z funkcją płatności zbliżeniowych. W związku z wejściem w życie programu Polska Bezgotówkowa przedsiębiorcy będący klientami wybranych banków, w tym PKO Banku Polskiego, mogą korzystać z takiego urządzenia za darmo przez 12 miesięcy. Mogą również skorzystać z programów lojalnościowych przygotowanych przez ZenCard. ●

Rejestracja firmy, wirtualny asystent monitorujący wydatki i przypominający o płatnościach, usługa e-Księgowości – to tylko część usług, jakie oferuje przedsiębiorcom PKO Bank Polski. Wsparcie biznesu to jeden z najważniejszych celów największego polskiego banku.

Pomagamy prowadzić biznes

AUTOR:
BARTOSZ PIOTROWSKI

PKO Bank Polski wspiera przedsiębiorców już od samego początku ich drogi z własną działalnością gospodarczą. Nie trzeba już chodzić do urzędów i stać w kolejkach – wystarczy we własnym domu wypełnić internetowy wniosek, a Bank sam rejestruje firmę młodego przedsiębiorcy. Do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej firma zostanie wpisana nawet w ciągu 24 godzin. Wniosek można złożyć w sekcji e-Urząd w serwisie bankowości internetowej iPKO. Po wypełnieniu wniosku otrzymuje się numery NIP i REGON, a działalność zostaje automatycznie zarejestrowana w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych. Równolegle zakładane jest konto firmowe. PKO Bank Polski oferuje obecnie trzy rachunki: PKO Konto Firmowe, PKO Konto Firmowe e-Biznes oraz PKO Rachunek dla Biznesu.

KONTO TWOIM ASYSTENTEM
PKO Konto Firmowe jest przeznaczone głównie dla osób prowadzących

Tanie i proste w obsłudze PKO Konto Firmowe jest przeznaczone głównie dla osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą lub pracujących w wolnych zawodach. Przedsiębiorcom działającym w branży e-commerce PKO Bank Polski proponuje specjalny rachunek e-Biznes.

jednoosobową działalność gospodarczą lub pracujących w wolnych zawodach. Konto Firmowe oferuje też usługi wirtualnego asystenta, które docenią szczególnie początkujący przedsiębiorcy. Asystent na bieżąco monitoruje wydatki i przypomina o stałych płatnościach. Gdy zbliża się termin płatności, przedsiębiorca otrzymuje powiadomienie SMS lub e-mail. Asystent zapisuje też dane partnerów handlowych.

Dla osób szukających bardziej zaawansowanych funkcji, takich jak prowadzenie wirtualnych rachunków, zlecanie przelewów zagranicznych w systemie SEPA czy wieloosobowej autoryzacji transakcji, Bank przygotował PKO Rachunek dla Biznesu.

DLA E-HANDLU

Przedsiębiorcom działającym w branży e-commerce PKO Bank Polski proponuje specjalny rachunek e-Biznes. To oferta dla osób, które prowadzą jednoosobową działalność gospodarczą i sprzedają w internecie lub chcą rozpocząć internetowy biznes. Konto firmowe e-Biznes jest bezpłatne przez 24 m-ce, po tym czasie również jest bezpłatne, jeśli z rachunku zostanie zrealizowany przelew do ZUS. Dodatkowo zyskuje możliwość przetestowania wygodnego sklepu internetowego przez 15 dni bez dodatkowych opłat. Nie płacić za wypłatę gotówki z „obcych” bankomatów, jeśli korzysta z BLIK-a. Ponadto za rejestrację firmy i otwarcie konta firmowego w serwisie internetowym iPKO Bank wypłaca premię 200 zł.

Klientom, którzy swoją działalność będą opierać na handlu, PKO Bank Polski oferuje także możliwość założenia

KORZYSTAJĄC Z PROMOCJI PRZY ZAKŁADANIU KONTA FIRMOWEGO E-BIZNES, MOŻESZ OTRZYMAĆ:

- **200 zł premii za otwarcie PKO Konta Firmowego e-Biznes** i rejestrację działalności gospodarczej w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej CEIDG za pośrednictwem serwisu internetowego iPKO
- **do 300 zł premii za comiesięczne przelewy** do ZUS na kwotę minimum 250 zł (przez pierwsze 6 m-cy)
- **do 600 zł premii za comiesięczne uznanie na twoim PKO Koncie Firmowym e-Biznes** kwotą min. 2000 zł z tytułu płatności online (przez pierwsze 6 m-cy)
- **do 600 zł premii za aktywację** i comiesięczne korzystanie z usługi e-Sklep poprzez serwis internetowy iPKO (przez pierwsze 6 m-cy)
- **do 300 zł premii za skorzystanie z pożyczki na start**

e-Sklepu. To sklep internetowy, zbudowany w oparciu o platformę Shoplo. Sklep działa całą dobę, a zakupy w nim mogą robić klienci z Polski i z zagranicy. Przedsiębiorca nie musi przejmować się takimi kwestiami jak budowa i hosting strony czy programowanie poszczególnych funkcji platformy. Wybiera jeden spośród kilku dostępnych szablonów (lub samodzielnie tworzy stronę według własnego pomysłu) i rozpoczyna sprzedaż. E-Sklep ma wiele przewag nad handlem stacjonarnym – przedsiębiorca oszczędza pieniądze i czas – bo nie musi pokrywać kosztów wynajmu lokalu handlowego, opłat za media czy czynszu. Nie przejmuje się też bieżącą obsługą klientów, a wiele procesów ulega automatyzacji. Nie wszyscy jednak chcą prowadzić swoją działalność wyłącznie przez internet. Przedsiębiorcom, którzy planują prowadzić tradycyjny sklep bądź

punkt usługowy, PKO Bank Polski oferuje dołączenie do programu Polska Bezgotówkowa – w którego ramach mogą na rok za darmo otrzymać nawet trzy terminale płatnicze. To nowoczesne urządzenia obsługujące płatności zbliżeniowe czy za pomocą aplikacji BLIK. Wszelkie dane jasno pokazują, że Polacy bardzo chętnie korzystają z możliwości płacenia kartami. Dla właścicieli sklepów oznacza to, że posiadanie terminalu płatniczego jest właściwie koniecznością.

WSPARCIE PRAWNIKA I KSIĘGOWEGO

Jednym z czynników odstraszaających młodych przedsiębiorców od prowadzenia działalności są związane z nią obowiązki księgowe. PKO Bank Polski wychodzi tym obawom naprzeciw

i proponuje usługę e-Księgowości – która znacznie ułatwia prowadzenie ksiąg finansowych. Pakiet e-Księgowość umożliwia m.in. szybkie wystawianie faktur, zarządzanie i analizowanie bieżącego stanu finansów firmy, dodawanie zeskanowanych obrazów faktur i dokumentów czy prowadzenie księgi przychodów i rozchodów. Usługa jest w stanie przeanalizować firmowy bilans, a nawet prognozować przyszłe należne podatki, które przedsiębiorca będzie musiał opłacić.

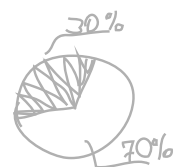
Polscy przedsiębiorcy jako jeden z najważniejszych czynników wpływających na ostrożne prowadzenie biznesu – czyli ograniczanie inwestycji czy kredytowania – wymieniają niepewne otoczenie prawne biznesu. W PKO Banku Polskim mogą liczyć na pomoc prawną w ramach usługi e-Prawnik. Zapewnia ona dostęp do doświadczonych prawników i umożliwia odbycie z nimi konsultacji – przez telefon lub za pomocą korespondencji internetowej – w tym drugim przypadku Bank zobowiązuje się do udzielenia odpowiedzi najpóźniej kolejnego dnia roboczego.

Polscy przedsiębiorcy nie lubią ryzyka – najczęściej unikają więc zadłużenia, ale nie zawsze mają na to wpływ, szczególnie gdy dochodzi do zatorów płatniczych. W przypadku braku pewności co do terminu realizacji płatności przez kontrahenta przedsiębiorcy coraz chętniej korzystają więc z faktoringu.●



CZY WIESZ, ŻE...

PKO Bank Polski obsługuje ponad pół miliona podmiotów z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Zapewnia kompleksową ofertę finansowania działalności gospodarczej, od debetu w koncie do 20 tys. zł, poprzez karty kredytowe do 50 tys. zł, a także pełną ofertę kredytów obrotowych: kredyt w rachunku bieżącym, kredyt odnawialny, kredyt obrotowy nieodnawialny oraz gwarancji bankowych. Ponadto oferuje do 500 tys. zł pożyczki na dowolny cel związany z prowadzonym biznesem na okres do 60 m-cy oraz kredyt inwestycyjny nawet do 20 lat z udziałem własnym już od 0 proc. Większość oferty kredytowej jest dostępna w ramach bardzo szybkiego procesu kredytowego, bez zabezpieczeń nawet do 500 tys. zł, gdzie środki z kredytu mogą zostać udostępnione nawet w ciągu jednego dnia.



Zaplanuj swój biznes!

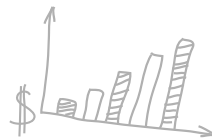
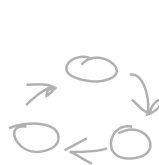
AUTOR:
MIRA SKALSKA

Kołem zamachowym firmy może być kredyt inwestycyjny w PKO Banku Polskim. Wystarczy przekonać bankowego doradcę, że twoja firma już niebawem stanie się prężnie działającym przedsiębiorstwem. Niezbędnym argumentem będzie dobrze przygotowany biznesplan.

Konieczność przedłożenia biznesplanu dotyczy przede wszystkim firm nowo utworzonych i tych z bardzo krótkim stażem, czyli działających krócej niż 18 miesięcy.

– *Przedsiębiorcy, którzy rozpoczynają działalność gospodarczą i ubiegają się w PKO Banku Polskim o udzielenie Pożyczki na start do 100 tys. zł, sporządzają biznesplan na gotowym formularzu Banku, przy wsparciu doradcy bankowego – wyjaśnia Piotr Cirin, ekspert w Departamencie Klientów Małych i Średnich Przedsiębiorstw PKO Banku Polskiego. – Zakres informacji potencjalnego biznesplanu jest oczywiście nieograniczony, lecz są elementy, bez których trudno jest zdecydować, czy przedsięwzięcie ma sens. To przede wszystkim prognoza sprawozdań finansowych, harmonogram rzeczowo-finansowy oraz opis przedsięwzięcia – dodaje ekspert.*

Podsumowaniem biznesplanu jest analiza rentowności inwestycji, czyli oszacowanie jej przyszłej wartości, określenie prognozy rentowności oraz okresu zwrotu. – *Najważniejszy i najtrudniejszy zarazem punkt biznesplanu to kalkulacje dotyczące przewidywanych przychodów. O ile koszty da się w miarę precyzyjnie oszacować, o tyle szacowane przychody są prawie zawsze jedną wielką niewiadomą, bo nie da się ich określić w miarodajny sposób – wskazuje Michał Misztal, trener biznesu, prezes Startup Academy.*



CO ZAWIERA WZORCOWY BIZNESPLAN?

- opis przedsięwzięcia:** przedmiot przedsięwzięcia i jego podstawowe parametry (np. oznaczenie nabywanych nieruchomości, przeznaczenie i stan techniczny), uzasadnienie realizacji, przewidywany okres funkcjonowania przedsięwzięcia;
- plan techniczno-organizacyjny przedsięwzięcia:** lokalizacja i opis techniczny przedsięwzięcia, technologia, plan ilościowy produkcji – normalny poziom zdolności produkcyjnych wraz z terminem jego osiągnięcia, sezonowość produkcji i sprzedaży, źródła zaopatrzenia (dostawcy);
- budżet przedsięwzięcia:** nakłady inwestycyjne na aktywa trwałe (wykaz rzeczowy i wartość netto oraz brutto zakupów inwestycyjnych wraz z informacją o dostawcach i wykonawcach) oraz zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, jak również źródła finansowania całości nakładów;
- sposób finansowania wkładu własnego** wraz z informacją o już zgromadzonych środkach i wydatkach poniesionych przed złożeniem wniosku o udzielenie kredytu oraz o planowanych do poniesienia przed uruchomieniem kredytu;
- harmonogram realizacji przedsięwzięcia:** informacja o działaniach związanych z przygotowaniem przedsięwzięcia do realizacji (dokumentacja, pozwolenia administracyjno-prawne), etapy realizacji – terminy, zakres przedmiotowy, termin oddania inwestycji;
- plan marketingowy:** opis produktu, charakterystyka rynku, docelowego segmentu klientów, konkurencji i pozycji klienta wobec konkurentów, kanał dystrybucji, plan ilościowy i wartościowy sprzedaży;
- prognoza sprawozdań finansowych:** m.in. prognozowanie sprzedaży, kosztów i zysków, harmonogram wydatków i dochodów.

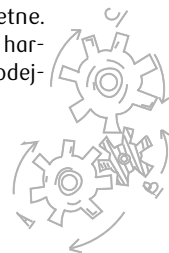
NAJWAŻNIEJSZE DLA BANKU

Bank już na wstępie musi ocenić, jakie jest ryzyko niespłacenia kredytu. W tym celu porównuje plany finansowe wnioskodawcy z danymi statystycznymi podobnych firm.

Należy ustalić wymagany minimalny oczekiwany poziom udziału własnego w finansowaniu przedsięwzięcia oraz go udokumentować. Jeśli tego nie zrobimy, może się okazać, że kwota żądanego kredytu jest wyższa od aktywów przedsiębiorstwa – to tzw. wysoka dźwignia finansowa, która kończy się odrzuceniem wniosku kredytowego.

– *Dobre wrażenie robi zaprezentowanie przedsięwzięcia w ramach różnych scenariuszy lub wariantów wydarzeń. Raczej nie należy przedstawiać wariantów pesymistycznych czy negatywnych, a jedynie optymistyczne w ramach różnych poziomów wpływu poszczególnych czynników – radzi Piotr Cirin.*

Treści w biznesplanie powinny być zwięzłe i konkretne. Ważne jest też powiązanie zdefiniowanych wymagań z harmonogramem i podziałem pracy oraz informacja o podejściu do zarządzania ryzykiem. ●



Aneta Rutkowska (z lewej) i Izabela Salanowska prowadzą Agencję PKO Banku Polskiego w Legionowie.

Partnerstwo doskonałe, czyli podwójna korzyść ze współpracy

Choć cenimy sobie dostęp do banku za pomocą aplikacji i serwisu internetowego, to wciąż kontakt z doradcą jest bardzo ważny. Potrzebujemy rady przy podejmowaniu kluczowych decyzji finansowych. Na profesjonalną obsługę możemy liczyć także w agencjach PKO Banku Polskiego.

AUTOR:
BARTŁOMIEJ WYPCHŁO
DYREKTOR DEPARTAMENTU SPRZEDAŻY AGENCYNIEJ

Placówki te powstają przy współpracy z zewnętrznymi przedsiębiorcami. Działają w całej Polsce, przeważnie w mniejszych miejscowościach. Przypominają małe oddziały, a klientom oferują szeroki wachlarz usług i produktów Banku. Agenci cenią sobie współpracę z zaufaną instytucją, którą reprezentują, prowadząc działalność pod logotypem największego Banku w Polsce.

– *Decyzja o uruchomieniu agencji PKO Banku Polskiego pojawiła się, gdy pracowałam już kilka lat w innym banku – najpierw jako doradca klienta, później jako dyrektor oddziału i... czegoś mi brakowało – mówi Katarzyna Wagner-Rocka, właścicielka placówki*

w Lublinie, współpracująca z Bankiem od ponad 5 lat. – *Był to 2013 r., rynek franczyz zaczynał się rozwijać, ale szukałam marki, która będzie na lata. Nie chciałam podejmować ryzyka*

PKO Bank Polski jest reprezentowany przez PONAD

500 agencji

prowadzenia biznesu pod logo firmy, której za chwilę może nie być. Po kilku spotkaniach z przedstawicielami różnych banków zdecydowałam się na współpracę z PKO Bankiem Polskim.

– *Ogromną satysfakcję sprawia mi realizacja celów zawodowych oraz kontakt z ludźmi – mówi Ewa Awetisjan, właścicielka placówek Banku w Nowym Wiśniczu, Pilźnie i Tarnowie od ponad 2 lat. – Wybierając tę branżę, kierowałam się swoimi umiejętnościami oraz tym, co lubię robić najbardziej – pasję do zawodu, który wykonuję, oraz chęć rozwijania się jako przedsiębiorca. PKO Bank Polski daje mi taką możliwość i wspiera mnie.*

Przedsiębiorcy chętnie korzystają z możliwości otwarcia placówki z szyldem największego polskiego Banku, który pomaga małym firmom rozwijać skrzydła na lokalnym rynku.

– *Gdy dostałam ofertę odkupienia placówki agencyjnej od koleżanki, nie wahałam się. Poczułam w sobie chęć rozwoju. Nie ukrywam, że jest to trudna praca, ale dająca satysfakcję. Dobrze dobrany personel jest podstawą mojego biznesu. Posiadanie kilku placówek pozwala na utrzymanie płynności finansowej firmy, ale wymaga również bezustannej kontroli i nadzoru. Myślę, że każdy z nas najlepiej wie, ile jest w stanie unieść na swoich barkach i iloma placówkami zarządzać – mówi Jolanta Dziedzic, właścicielka placówek Banku w Łękawicy, Jeleśni i Bielesku-Białej, współpracująca z PKO Bankiem Polskim od 17 lat.*

PKO Bank Polski oferuje swoim kontrahentom, zakładającym agencję, m.in. markę największego w Polsce banku detalicznego, aplikację informatyczną umożliwiającą sprawną i szybką obsługę klientów, wyposażenie agencji w podstawowe elementy oznakowania wewnętrznego i zewnętrznego. Ponadto w ramach współpracy przedsiębiorca otrzymuje materiały promocyjne, szkolenia z zakresu obsługi klientów oraz sprzedaży produktów i usług oferowanych przez Bank. ●

Śmiech to zdrowie, uśmiech to zyski!

Za pomocą sensorów i sztucznej inteligencji analizują ludzkie emocje. W ten sposób pomagają firmom podnieść poziom obsługi klientów. Jak mierzy się życzliwość w XXI w., opowiada Bartosz Rychlicki, prezes Quantum.CX.

Jak zrodził się pomysł liczenia uśmiechów i jak długo trwało przygotowanie tego projektu?

Quantum.CX istnieje pięć lat. Przez pierwsze cztery lata szukaliśmy sposobu na monetyzację technologii pomiaru emocji. Zaczynaliśmy od analizy emocji twarzy podczas oglądania materiałów wideo, próbowaliśmy z aplikacją społeczną opartą na wymianie emocji czy aplikacją do mierzenia nastroju. Łącznie stworzyliśmy pięć produktów. Rozwiązanie, które obecnie odnosi sukces, jest efektem wielu porażek. Pierwotnie projekt zakładał badanie wszystkich emocji. Radości, zaskoczenia, złości, smutku czy stanu neutralnego. O ile funkcje naszego narzędzia nie uległy zmianie, o tyle założenia biznesowe okazały się chybione. Najbardziej nietrafionym pomysłem było mierzenie negatywnych emocji. Nie przewidzieliśmy, jak trudne dla klienta będzie odnalezienie wartości biznesowej, w tym, że dowie się, który pracownik jest smutny, a który klient zły. Drugim błędnym założeniem była liczba analizowanych emocji – im jest ich więcej, tym pomiar jest mniej dokładny. Ostatecznie zdecydowaliśmy się na zmianę profilu naszego narzędzia. Mierzenie uśmiechów – symbolu życzliwości, chęci pomocy i zaangażowania – nie wywołuje negatywnych emocji, technologicznie jest prostsze i skuteczniejsze, a co najważniejsze – dostarcza konkretnej wartości biznesowej, bo to uśmiech rodzi dobrą relację.

Uśmiechniętej osobie dużo

chętniej oferuje się pomoc

i okazuje życzliwość. Śmiech

obniża poziom stresu

– to bardzo zdrowy nawyk

Wielokrotnie słyszałem, że pierwsze kroki powinno stawiać się na rynku lokalnym. Jak się okazuje, Quantum.CX nie miało problemu z wejściem na jeden z największych rynków zagranicznych już na samym początku działalności. Jak do tego doszło?

Czuje, że odnalazła nas jedna z pięciu osób na świecie, która z ciekawości przegląda trzecią czy czwartą stronę wyników wyszukiwania w przeglądarce Google (*śmiech*). Mówiąc poważnie,

odezwała się do nas amerykańska sieć restauracji, która miała problemy z jakością obsługi klienta. Po pierwszym spotkaniu, które odbyło się w siedzibie głównej w Utah, rozpoczęliśmy współpracę, która trwa do dziś. Myślę, że dużą rolę odegrało nasze uczestnictwo w wielu programach akceleryacyjnych. Kilka z nich zapewniło nam możliwość wyjazdu do Stanów Zjednoczonych, w tym do Doliny Krzemowej. To właśnie tam zdobyliśmy pierwsze zagraniczne kontakty i wiedzę biznesową, która jak się później okazało, była bezcenna.

Jaki jest cel „liczenia uśmiechów”?

Celem liczenia uśmiechów jest budowanie nawyku okazywania pozytywnych emocji, w tym przypadku w oddziałach Banku. Czemu nawyk uśmiechania się jest tak ważny? Od strony biznesowej podnosi on jakość obsługi klienta. W życiu codziennym ten prosty gest pomaga rozwiązywać wiele spraw w interakcji z innymi ludźmi. Jeśli ja się do kogoś uśmiecham, to wyglądam o wiele lepiej w oczach tej drugiej osoby.

Czy w każdym biznesie uśmiech ma wpływ na podniesienie jakości obsługi?

Zapewne znajdziemy przykłady firm, których działalność nie wymaga budowania relacji z klientem. Moim zdaniem jest ich jednak niewiele. Większość rynku stanowi biznes, który monetyzuje zbudowaną wcześniej lojalność klientów. Mogą być to hotele, restauracje, banki czy telekomunikacja. Warto podkreślić, że okazywanie pozytywnych emocji to nie tylko wymiar fizyczny, gdzie klient spotyka się z naszym pracownikiem. Sprawa dotyczy również call center. Relacje budowane na odległość mają bardzo duże znaczenie – a nasze rozwiązanie i w tym przypadku znajduje zastosowanie. ●

ROZMAWIA:
PAWEŁ WIERCIŃSKI



Polski start-up stworzył rozwiązanie, z którego skorzystało już 1,5 mln klientów na całym świecie. Jak działa Chatbotize, opowiadają Maja Schaefer, prezes Chatbotize, oraz Maciej Ciołek, Partner & Tech Lead.

ROZMAWIA:
PAWEŁ WIERCIŃSKI

Czy uważacie, że chatboty stały się standardem wśród narzędzi wspierających komunikację?

Powiedziałabym, że stają się, ale nie wykluczam, że w niedalekiej przyszłości chatboty okażą się jednym z podstawowych narzędzi w procesie komunikacji z klientem. Przemawia za tym kilka argumentów. Najważniejszym z nich są stale rosnące koszty obsługi klienta w kanałach zdalnych, gdzie ruch jest coraz większy. Wynika to głównie z preferencji pokolenia milenialsów i generacji Z, które wybierają czat jako główny kanał kontaktu z marką.

Podstawą waszej działalności jest tworzenie chatbotów. Jak zrodził się pomysł?

Nie tyle tworzymy chatboty, ile umożliwiamy każdemu samodzielnie stworzenie takiego na własne potrzeby. Zaczęło się bardzo niepozornie. Na jednej z konferencji branżowych w Londynie zobaczyłam rozwiązanie wirtualnego asystenta w formie chatbota dla branży prawnej. Zafascynowała mnie prostota tego interfejsu, jego intuicyjność i tak naprawdę powrót do źródeł, czyli dostępu do informacji poprzez rozmowę. Pierwszy raz wykorzystaliśmy chatbota podczas hackathonu KrakHack w 2017 r. – stworzyliśmy wirtualnego

asystenta dla mieszkańców Krakowa. Projekt przyniósł nam zwycięstwo, a popularność rozwiązania wśród użytkowników dała impuls do dalszych działań. Wtedy też zaczęliśmy proponować rozwiązania chatbotowe naszym klientom, jeszcze jako Codeheroes – firma świadcząca usługi IT i konsulting w zakresie wdrażania innowacji. Tak trafiliśmy do Rafała Brzozki z InPostu, który zauważył potencjał rozwiązania, i w ten sposób powstała Paczucha, wirtualna asystentka InPostu na Messengerze. Projekt okazał się wielkim sukcesem i przyniósł rewelacyjne rezultaty w zakresie optymalizacji obsługi klienta i budowania pozytywnych doświadczeń użytkowników. Szybko zauważyliśmy, że brakuje na rynku rozwiązania, które pozwoliłoby w łatwy sposób stworzyć chatbota do obsługi klienta i marketingu samodzielnie, aby obniżyć koszty i czas wdrożenia do minimum. Tak powstało Chatbotize, rozwiązanie do marketingu

45 proc. badanych preferuje chatboty jako podstawowy sposób komunikacji w ramach obsługi klienta, a 58 proc. czuje się pewniej, wysyłając do firm wiadomości niż telefonując.

konwersacyjnego, które pozwala budować chatboty z gotowych do użycia modułów, m.in. quizów, konkursów, wyzwań, newsletterów. Jednocześnie, dzięki sztucznej inteligencji, daje możliwość skutecznej automatyzacji odpowiedzi na powtarzające się pytania.

W ramach współpracy z PKO Bankiem Polskim przygotowujecie narzędzie, z którego skorzystają inne start-upy.

Tak, to modelowy przykład wykorzystania marketingu konwersacyjnego. Z jednej strony dajemy start-upom szybszy dostęp do informacji na temat programu Let's Fintech, a dzięki inteligentnym algorytmom, które pozwalają wykryć, o co pyta rozmówca, przekazać mu niezbędne informacje w ciekawej formie. Z drugiej strony to potężne narzędzie marketingowe, które dzięki kreatywnym aktywnościom, takim jak quiz czy wyzwanie, zapoznaje użytkownika z programem, jego ofertą i korzyściami.

Jak wygląda przyszłość Chatbotize?

Działamy zaledwie kilka miesięcy, a pracujemy z tak znanymi firmami, jak PKO Bank Polski, InPost, Yves Rocher, Avon czy Grupa Maspeks. Teraz chcemy skupić się również na mniejszych organizacjach. Chatbotize to produkt innowacyjny w skali globalnej, dlatego planujemy budować jego świadomość także na rynkach zagranicznych. Jeszcze w tym kwartale nasi klienci skorzystają z nowego produktu – kompleksowego narzędzia do obsługi klienta na kanałach czatowych, które pozwoli jeszcze sprawniej douczać system nowych pytań i odpowiedzi, bazując na codziennej pracy konsultantów. ●



ZBLIŻA SIĘ 5. EDYCJA PKO BIEGU CHARYTATYWNEGO. W TYM ROKU ZAWODY ODBĘDĄ SIĘ W SOBOTĘ 14 WRZEŚNIA NA STADIONACH LEKKOATLETYCZNYCH W 12 MIASTACH POLSKI. ZAANGAŻOWANIE ZA-WODNIKÓW BĘDZIE PRZELICZONE NA ŚRODKI, KTÓRE TRAFIĄ NA EDUKACJĘ DZIECI Z DOMÓW DZIECKA.

Pomagamy z każdym krokiem!

AUTOR:
MAREK
WIŚNIEWSKI

PKO Bieg Charytatywny to ogólnopolska inicjatywa PKO Banku Polskiego, która od pięciu lat odbywa się we wrześniu na stadionach lekkoatletycznych w 12 miastach kraju. W imprezie biorą udział pięcioosobowe zespoły sztafet, które starają się przebiec jak największą liczbę okrążeń. W biegu nie liczą się pojedyncze rekordy, a wyniki wszystkich uczestników zostaną zsumowane i przeliczone na konkretną pomoc. W tym roku celem jest wsparcie edukacji dzieci z domów dziecka. Uczestnicy biegu pomagają na wiele sposobów: startując w sztafecie i uiszczając opłatę startową, która w całości jest także przekazywana na cel biegu. Sztafety ruszą w sobotę 14 września na wszystkich stadionach punktualnie o 10:00. Zawody nie mają mety. Jedynym ograniczeniem jest czas, bo rywalizacja trwa godzinę. W tym roku zawodnicy wystartują na obiektach w Białymstoku, Bydgoszczy, Koszalinie, Krakowie, Lidzbarku



2018
LUBLIN

Warmińskim, Lublinie, Łodzi, Poznaniu, Rudzie Śląskiej, Słupsku, Warszawie i Wrocławiu. Wybiegane środki na szczytny cel przekaże Fundacja PKO Banku Polskiego.

– W ostatnich czterech edycjach zaangażowanie uczestników biegu było przeliczane na posiłki dla potrzebujących dzieci. Do tej pory przekazaliśmy na ten cel blisko 3 mln zł. W ubiegłorocznej edycji zaangażowaliśmy nie tylko zawodników, ale też kibiców, którzy mogli pozyskać dodatkowe pieniądze dla dzieci, wspierając swoje drużyny. W tym roku przekazemy środki na edukację podopiecznych z domów dziecka – mówi Małgorzata Głębińska, prezes Fundacji PKO Banku Polskiego. – Wiemy, że nasza pomoc jest bardzo potrzebna, a bieg z roku na rok spotyka się z coraz większym zainteresowaniem. To efekt działania razem. Zawsze większą moc sprawczą mają działania systemowe niż jednorazowe. I to właśnie widać w PKO Biegu Charytatywnym. Bądźmy razem także w tym roku! – dodaje Małgorzata Głębińska.

NIEPOWTARZALNE KOSZULKI

W całym kraju w biegu może wziąć udział nawet sto drużyn. Gwarancję startu daje nadanie numeru startowego, który przydzielany jest po zaksięgowaniu opłaty startowej. Jej wysokość nie jest określona, jednak kwota od drużyny nie może być niższa niż 50 zł. Oznacza to, że minimalny koszt startu jednego uczestnika wynosi zaledwie 10 zł. Przy zapisach



Zaangażowanie biegaczy zostanie przeliczone na cel charytatywny – edukację dzieci z domów dziecka w 12 województwach, w których odbywa się bieg. Im więcej przebiegną uczestnicy, tym więcej pieniędzy uda się zebrać.

warto jednak pamiętać, że im wyższa wpłata, tym więcej pieniędzy zostanie przeznaczonych dla dzieci z domów dziecka.

Przygotowano już oryginalne koszulki, w których wystartują zawodnicy 5. PKO Biegu Charytatywnego. Znalazła się na nich grafika, przedstawiająca biegaczy na tle charakterystycznych budynków miast, w których odbędzie się bieg. Każdy uczestnik będzie zwycięzcą, a za udział w biegu otrzyma niepowtarzalny medal, którego kształt przypomina lekkoatletyczną bieżnię.

DODATKOWE ATRAKCJE

W dniu biegu o godz. 11:00 zacznie się piknik, podczas którego najmłodszy uczestnicy będą mogli sprawdzić swoją wiedzę o zdrowiu i ekologii, a opiekunowie odpoczną w strefie relaksu. Planowane są również gry i zabawy sprawnościowe (w każdym mieście inne).

Ponadto na każdym z 12 stadionów zostanie wyłoniona najlepiej dopingująca grupa kibiców, która będzie mogła wskazać dodatkowy cel charytatywny, na który Fundacja PKO Banku Polskiego przekaże w każdym mieście 10 tys. zł.



2018
BYDGOSZCZ

2018
WARSZAWA

W poprzedniej edycji w całym kraju wzięło udział 6,5 tys. zawodników. Pokonali w sumie blisko 35 tys. okrążeń, za które Fundacja PKO Banku Polskiego przekazała niemal 730 tys. zł dla najbardziej potrzebujących dzieci. Od pierwszej edycji PKO Biegu Charytatywnego kwota wsparcia wyniosła już ponad 1,9 mln zł!

DLACZEGO WARTO?

Do udziału w akcji zachęcają znane postaci ze świata sportu i kultury, które objęły rolę ambasadorów zawodów w dwunastu miastach.

– *To niezwykły bieg! Po pierwsze ze względu na jego formułę – to rywalizacja sztafetowa odbywająca się na stadionie. Po drugie dlatego, że nie biegniemy sami i nie tylko dla siebie, ale przede wszystkim dla kogoś. Wszystko to sprawia, że PKO Bieg Charytatywny jest wyjątkowym wydarzeniem, któremu towarzyszą wspaniałe emocje. Na samą myśl o kolejnej edycji serce bije mi zdecydowanie mocniej – mówi wiceprezes Polskiego Związku Lekkiej Atletyki Sebastian Chmara, jeden z ambasadorów PKO Biegu Charytatywnego.*

Z równie dużym entuzjazmem imprezę ocenił inny z ambasadorów Marek Pławgo. – *Imprez charytatywnych jest wiele, ale PKO Bieg Charytatywny jest wyjątkowy. Pomoc biegaczy jest bardzo wymierna, a fakt, że wszystko odbywa się na stadionie, daje niesamowity klimat. Im więcej okrążeń się robi, tym bardziej można pomóc potrzebującym. To sprawia, że wszyscy chcą przebiec jeszcze jedno kółko. Dzięki temu impreza staje się niepowtarzalna. To jedno z lepszych przedsięwzięć, w których miałem okazję brać udział – podkreśla były polski lekkoatleta, sprinter i płotkarz.*

2018

LIDZBARK WARMIŃSKI



2018

KUTNO



2018

RUDA ŚLĄSKA

RYWALIZACJA DRUŻYN TO DODATKOWE EMOCJE

Zdaniem ambasadorów PKO Bieg Charytatywny dostarcza zawodnikom wielu wrażeń, bo rywalizacja drużynowa jest bardziej emocjonująca niż indywidualna.

– *Rywalizacja grupowa wywołuje zawsze największe emocje. Najprostszym przykładem jest rywalizacja sztafet w zawodach lekkoatletycznych – napięcie jest ogromne od początku do końca – zaznacza biegaczka średniodystansowa Joanna Józwik, ambasadorka zeszłorocznego PKO Biegu Charytatywnego w Krakowie.*

– *Dla kibiców taka rywalizacja na pewno jest bardziej emocjonująca. Myślę, że łatwiej kibicuje się drużynie, a najlepiej świadczy o tym chyba popularność sportów drużynowych. W bieganinie jest podobnie, bo kiedy wygrywamy*



2018

WROCŁAW

w sztafecie, czujemy wielki doping. Kibice wspierają nas wtedy jako reprezentację Polski, a nie osobnych zawodników – przyznaje ambasadorka zeszłorocznego biegu w Bydgoszczy Iga Baumgart, drużynowa mistrzyni Europy w sztafecie 4 x 400 m.

ZAWODY NIE TYLKO DLA DOROSŁYCH

By wziąć udział w 5. PKO Biegu Charytatywnym, wystarczy mieć skończone 14 lat. Dla młodszych dzieci zorganizowano PKO Bieg Charytatywny Młodych. W ich przypadku opłata startowa wynosi nie mniej niż 5 zł, choć może być wyższa. Pieniądże w całości zostaną przekazane na cel charytatywny. W każdym mieście w biegu może uczestniczyć maksymalnie 350 młodych zawodników.

W zeszłorocznej edycji w całym kraju wzięło udział 6,5 tys. zawodników. Pokonali w sumie blisko 35 tys. okrążeń. Sprawdziło to, że Fundacja PKO Banku Polskiego przekazała niemal 730 tys. zł dla najbardziej potrzebujących dzieci. Od pierwszej edycji PKO Biegu Charytatywnego kwota ta wyniosła już ponad 1,9 mln zł!

PKO Bieg Charytatywny i autorski program „PKO Biegajmy razem” zostały dostrzeżone i docenione przez autorów raportu „Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki” w kategorii „Zaangażowanie społeczne i rozwój społeczności lokalnej”. ●

2018

KRAKÓW



2018

ŁOMŻA



2018

KOSZALIN

AMBASADORZY 5. PKO BIEGU CHARYTATYWNEGO 14 września 2019

- **Paweł Korzeniowski, pływak**
Białystok, Stadion Lekkoatletyczny w ZOS „Zwierzyniec”
- **Maciej „Gleba” Florek, tancerz**
Bydgoszcz, Stadion im. Zdzisława Krzyszkowiaka
- **Marek Kolbowicz, wioślarz**
Koszalin, Stadion Lekkoatletyczny „Bałtyk”
- **Jacek Wszoła, skoczek wzwyż**
Kraków, Miejski Ośrodek Sportu Kraków „Wschód”
- **Karolina Gorczyca, aktorka**
Lidzbark Warmiński, Stadion Miejski
- **Wanda Panfil, biegaczka**
Lublin, Stadion MKS „Start”
- **Artur Partyka, skoczek wzwyż**
Łódź, Stadion AZS Łódź
- **Marcin Urbaś, biegacz**
Poznań, Stadion Gołecin
- **Sebastian Chmara, wieloboista**
Ruda Śląska, Stadion Lekkoatletyczny
- **Paweł Kryształowicz, piłkarz**
Słupsk, Stadion 650-lecia
- **Paweł Januszewski, biegacz**
Warszawa, Stadion AWF Warszawa
- **Marek Pławgo, płotkarz**
Wrocław, Stadion AWF Wrocław

Piłka nożna to emocje, zaangażowanie i pasja

O fascynacji futbolem, współpracy Banku z Ekstraklasą i rozwiązaniach przygotowanych specjalnie dla fanów piłki nożnej rozmawiamy z **Mariuszem Chłopikiem**, dyrektorem Biura Ekstraklasy i gamingu w PKO Banku Polskim.



W maju ubiegłego roku PKO Bank Polski podpisał trzyletnią umowę na obecność w Ekstraklasie. Od 19 lipca br. przejął oficjalnie sponsoring tytułarny nad rozgrywkami w sezonie 2019-2021. Skąd decyzja o tak znaczącym zaangażowaniu w krajową ligę piłkarską?

To ważna decyzja wizerunkowa, ale przede wszystkim biznesowa. Nieustannie się rozwijamy, szukając nowych wyzwań i projektów. Piłka nożna wyzwała pozytywne emocje i jako najpopularniejsza dyscyplina sportowa na świecie, tworzy gigantyczną społeczność jej fanów. (W Polsce średnio prawie 1,1 mln widzów śledziło na żywo w telewizji publicznej transmitowany mecz). Badania rynkowe wykazały, że co trzeci ankietowany uważa, że sponsoring Ekstraklasy wpływa na pozytywną ocenę PKO Banku Polskiego. Wśród kibiców wskaźnik ten wynosi 44 proc. Podobny odsetek fanów piłki nożnej potwierdza, że sponsorowanie krajowych rozgrywek przez PKO Bank Polski zachęca ich do zapoznania się z ofertą Banku. Nie mogliśmy podjąć innej decyzji.

Angażując się w sponsoring piłki nożnej, Bank poszedł sprawdzoną drogą innych banków europejskich, jak choćby hiszpańskiego Santander.

Najlepsze ligi i kluby piłkarskie korzystają ze współpracy z bankami. W latach 2004-16 sponsorem tytułarnym Premier League był Barclays, Liverpool jest wspierany przez Standard, Ajax przez ABN, a CAIXA Bank do 2024 r. pozostaje sponsorem hiszpańskiej reprezentacji narodowej. Doświadczenia tych banków pokazują, że piłka to dobry biznes. My poszliśmy w tym w samym kierunku, ale drogę wybraliśmy swoją.

Jakie działania w ramach współpracy z Ekstraklasą dotychczas zrealizował PKO Bank Polski?

Wystartowaliśmy z projektem „Młodzieżowiec miesiąca”. To nagroda, którą przyznajemy raz w miesiącu najlepszemu piłkarzowi urodzonemu po 1 stycznia 1997 r. Nagrodziliśmy już sześciu zawodników, z czego pięciu wzięło udział w mistrzostwach Europy do lat 21, a dwóch znalazło się w „dorosłej” kadrze narodowej. Młodzi piłkarze otrzymują statuetki, a my przybliżamy ich sylwetki i codzienną postawę.

Ważnym elementem współpracy z Ekstraklasą było wydanie kart debetowych z wizerunkami klubów.

W lutym zaproponowaliśmy naszym klientom Oficjalną Kartę Ekstraklasy, a właściwie piętnaście kart z wyeksponowanym herbem klubów Ekstraklasy. To jedyny taki produkt na rynku. Do akcji włączyły się: Arka Gdynia, Górnik Zabrze, Jagiellonia Białystok, Korona Kielce, Lech Poznań, Lechia Gdańsk, Legia Warszawa, Miedź Legnica, Piast Gliwice, Pogoń Szczecin, Śląsk Wrocław, Wisła Kraków, Wisła Płock, Zagłębie Lubin i Zagłębie Sosnowiec. Piłka nożna to emocje, zaangażowanie, pasja i przywiązanie kibiców do ich drużyn i barw klubowych. Będąc oficjalnym partnerem rozgrywek, wprowadziliśmy rozwiązanie, które sprawiło, że nasi klienci mogą korzystać ze spersonalizowanych produktów dostosowanych do ich potrzeb i oczekiwań. Cieszymy się, że ponad 18 tys. osób kupiło ten produkt. I to w sytuacji, gdy nie było telewizyjnej promocji, a jedynie akcje na stadionach. Największym zainteresowaniem karty cieszą się wśród kibiców Legii Warszawa, Lecha Poznań i Wisły Kraków. To również naturalna i skuteczna promocja rozgrywek, dzięki której klienci PKO Banku Polskiego staną się „ambasadorami” zarówno

swojego klubu, Ekstraklasy, jak i całej polskiej piłki nożnej. Obecnie pracujemy nad wprowadzeniem do oferty karty debetowej z wizerunkiem Ekstraklasy bez konkretnego klubu, ale też lekkim rebrandingiem karty Pogoni Szczecin, klubu, który w tym roku obchodzi jubileusz 70-lecia. Dodatkowo oczywiście będą karty beniaminków, czyli ŁKS-u Łódź i Rakowa Częstochowa.

Z kartą wiąże się również tzw. Kanapa kibica. Jak dużym zainteresowaniem wśród kibiców cieszy się ta propozycja PKO Banku Polskiego?

Zainteresowanie przerosło nasze najśmielsze oczekiwania. Kanapa kibica to możliwość oglądania meczu na żywo z najlepszego miejsca na stadionie, tuż obok ławki rezerwowych. Stąd można także podpatrywać zachowania piłkarzy i trenera. To gratka dla prawdziwych kibiców. Wystarczy mieć kartę debetową z wizerunkiem klubu i wygrać w konkursie ogłoszonym na FB PKO Banku Polskiego Grajmy razem. Wszystko po to, aby każdy mógł być jeszcze bliżej rozgrywek i ukochanej drużyny.

To niejedyny benefit dla posiadaczy kart Ekstraklasy...

Karta jest również przepustką do jeszcze większej atrakcji. Chcemy, żeby to właśnie kibic wręczył główne ligowe trofeum w maju 2020 r. Wystarczy spełnić dwa warunki. Po pierwsze – być posiadaczem Oficjalnej Karty Ekstraklasy. Po drugie – przynajmniej raz usiąść na Kanapie kibica. Osoba, która wygra, będzie mogła przyjść na stadion nawet z całą rodziną i uhonorować drużynę, której jest sympatykiem

W swoje działania PKO Bank Polski włącza też najmłodszych.

Tak. Chcemy działać na wielu płaszczyznach. W maju br. kilkudziesięcioro podopiecznych Fundacji PKO Banku Polskiego oraz pracowników Banku tworzyło eskortę piłkarzy Ekstraklasy w meczach ostatniej kolejki rozgrywek o mistrzostwo Polski. Dziecięta eskorta towarzyszyła piłkarzom podczas meczów w Warszawie, Płocku, Gliwicach, Gdańsku, Wrocławiu, Kielcach i Krakowie (Wisła i Cracovia). W listopadzie ub. roku na ośmiu ligowych stadionach Bank zorganizował eskortę dziecięcą, która wystąpiła w koszulkach ze specjalną okolicznościową grafiką. Byli to przedstawiciele Szkolnych Kas Oszczędności.

Głośno jest też o mobilnych propozycjach dla kibiców...

Bank jest wielką korporacją, mającą doświadczenie w zarządzaniu projektami i całą organizacją. Udostępniamy narzędzia i nasze know-how, aby odpowiedzialnie wspierać strategię i finanse klubów Ekstraklasy. 12 lipca w ramach aplikacji Ekstraklasy – ocenianej jako jedna z najlepszych w Europie – odpaliliśmy zupełnie nowy model quizowania. Można odpowiadać na pytania, rywalizować z kolegami, zbierać punkty, a na koniec miesiąca dla najlepszych ufundujemy nagrody – koszulki, piłki, książki. Dzięki aplikacji kibice mogą też obejrzeć bramki i bardzo szybko po końcowym gwizdku skróty spotkań. Będziemy również uczestniczyć w wydarzeniach skupiających fanów gamingu. We wrześniu startujemy z dużą kampanią sponsora tytułarnego i akcją promocyjną powiązaną z bankową ofertą. Pracujemy też nad Programem Partnerskim.

Pieniądze, technologie, pomysły i zaangażowanie... Bank sporo wnosi we współpracę z Ekstraklasą. Jak będzie się ona rozwijać?

Chcemy planować wspólne kroki na wiele lat. Mam nadzieję, że już w tegorocznych eliminacjach zobaczymy udane mecze naszych drużyn. Przed rokiem Jagiellonia Białystok fajnie grała z Portugalczykami i Belgami, ale zabrakło awansu do fazy grupowej. Kluby mają teraz dodatkowe pieniądze z tytułu praw mediowych i marketingowych, więc efekty sportowe powinny być lepsze. W ciągu dwóch, trzech sezonów powinniśmy mieć dwa zespoły w fazie grupowej Ligi Europy. Szósta gospodarka Unii Europejskiej i 27. miejsce w rankingu UEFA? To bardzo słabo brzmi! Ale trzeba mówić, że w klubowej piłce w Polsce następuje zmiana na lepsze. Legia Warszawa, która jest notorycznie krytykowana, w tym roku do 10 lipca w zasadzie zamknięta transfery. Pojawiły się także działania zmierzające do pozyskiwania zagranicznego know-how w zakresie szkoleń, do którego od początku współpracy z Ekstraklasą przykładaliśmy wielką wagę. Współpraca Banku i Ekstraklasy dla obu stron jest opłacalna pod wieloma względami.

Której z drużyn Pan kibicuje?

Wychowałem się na warszawskim Ursynowie, na jednym z osiedli. Każdy z nas, młodych chłopaków grających na betonowych boiskach, marzył o tym, by zostać kapitanem Legii Warszawa. Oczywiście żadnemu z nas to się nie udało! ●

Wszystkich kibiców zachęcamy do śledzenia nas w mediach społecznościowych. Korzystając z hasła

#GrajmyRazem, każdy może wejść na profil

„PKO BP Grajmy Razem”, gdzie znajdzie m.in. kulisy pracy piłkarzy, statystyki, wywiady czy konkursy.



OBEJRZELI JĄ JUŻ MIESZKAŃCY GDYNI, KIELC I WARSZAWY. NIEBAWEM WYSTAWA PRAC KAROLA ŚLIWKI Z CYKLU „POLSKIE PROJEKTY, POLSCY PROJEKTANCI” ZAWITA DO BYDGOSZCZY. EKSPOZYCJA PREZENTUJE PEŁNE HUMORU I NOSTALGII HISTORIE OPOWIEDZIANE PRZEZ WYBITNEGO GRAFIKA. TWÓRCY WYSTAWY POZWALAJĄ SPOJRZEĆ NA PRACĘ ARTYSTY „OD KUCHNI”. O WYSTAWIE OPOWIADA JEJ KURATORKA, AGNIESZKA DRĄCZKOWSKA Z MUZEUM MIASTA GDYNI.

Historie pełne humoru i nostalgii. Wystawa twórczości Karola Śliwki niebawem w Bydgoszczy!



14.11.2019-28.02.2020

GALERIA BWA

w naszym kraju. Myślę, że udało nam się uchwycić zarówno istotę twórczości pana Karola, jak i jego wszechstronność.

Jakie emocje budzi ekspozycja?

Spotyka się z niezwykle ciepłym i entuzjastycznym przyjęciem. Dla wielu osób stała się nostalgicznym powrotem do przeszłości – z uśmiechem wspominali dawne czasy, oglądając opakowania czekolad „Wedla”, proszku do prania „Bis” czy kosmetyków „Wars”. Publiczność doceniła ponadczasowość stylu Karola Śliwki, często dziwiąc się, że pomimo tak bogatego dorobku pozostaje on praktycznie nieznanym.

Które z dzieł artysty lubi Pani najbardziej?

Trudno mi wybrać jedną ulubioną pracę pana Karola. Myślę, że większość projektów z lat 60. XX w. mogłabym zaliczyć do ulubionych. Na przykład znak Fabryki Kosmetyków „Uroda” cenię ze względu na wysmakowaną, modernistyczną formę, natomiast etykietę szamponu dla psów „Fafik” za charakterystyczne dla Karola Śliwki poczucie humoru i świetną kreskę. ●

Spod jego ręki wyszła słynna „skarbonka” PKO, która pierwszy raz pojawiła się na plakacie pod koniec lat 60. XX w., promując hasło „Październik miesiącem oszczędzania”. Plakat zdobył złoty medal na Międzynarodowym Biennale Plakatu w Katowicach, a „skarbonka” jako logo Banku na stałe zagościła na ulicach polskich miast. Karol Śliwka projektował także plakaty popularizujące kluczowe produkty PKO.

NOWY SEZON ARTYSTYCZNY

FILHARMONIA NARODOWA W WARSZAWIE

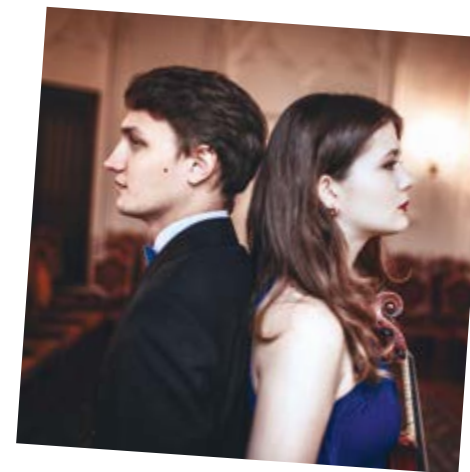
Arie, duety, tercety i kwartety - jesień w Filharmonii Narodowej

UTWORY KAROLA SZYMANOWSKIEGO, JOSEPHA HAYDNA ORAZ IGORA STRAWIŃSKIEGO ZNALEŻY SIĘ W PROGRAMIE KONCERTU INAUGURACYJNEGO KOLEJNEGO SEZONU W FILHARMONII NARODOWEJ W WARSZAWIE.

Dzieła Szymanowskiego zostaną wykonane przez Chór Filharmonii Narodowej oraz Orkiestrę Filharmonii Narodowej pod batutą Andrzeja Boreyki – wybitnego, światowej sławy dyrygenta, cieszącego się wielkim uznaniem na całym świecie zarówno wśród publiczności, jak i krytyków muzycznych. Koncerty odbędą się 4 i 5 października.

POLSKIE BRZMIENIA

W sezonie 2019/2020 Filharmonia Narodowa zaprasza również na niecodzienny cykl koncertów „Scena dla muzyki polskiej”. Powstał on we współpracy z Instytutem Muzyki i Tańca. W ramach konkursu wyłoniono osiem najciekawszych projektów promujących twórczość rodzimych kompozytorów zarówno znanych, jak i tych, których dzieła rzadziej goszczą na estradach koncertowych. Pierwszy z cyklu koncertów wykona Cuore Piano Trio, a odbędzie się on 9 października.



PRELUDIUM

Jeszcze przed oficjalnym startem sezonu, we wrześniu, Filharmonia Narodowa zaprasza na „Nadzwyczajny koncert oratoryjny”. Chór Filharmonii Narodowej wykona *Messa da Requiem* Giuseppe Verdiego. Na scenie zobaczymy m.in. światowej sławy śpiewaczkę Aleksandrę Kurzak, mezzosopranistkę Agnieszkę Rehliś, tenora Roberto Alagnę oraz śpiewającego basem Rafała Siwkę. Usłyszymy arie, duety, tercety i kwartety. ●



FELIETON

AUTOR:
PAWEŁ MAJTKOWSKI
ANALITYK, EKSPERT FINANSOWY

Jak sztuczna inteligencja zmienia bankowość?

To temat wielu dyskusji, w których mieszają się nadzieje wynikające z rozwoju tej technologii i obawy o wymknięcie się jej spod kontroli człowieka. To jednak perspektywy najbliższych kilkudziesięciu lat, w najbliższych kilku powinniśmy zaś dostrzec korzyści związane z szerszym wprowadzeniem sztucznej inteligencji w instytucjach finansowych. Takie nowoczesne rozwiązania przynoszą korzyści we wszystkich branżach, jednak w finansach są one szczególnie spektakularne. Bankowość to branża bardzo konkurencyjna, banki walczą ze sobą o klienta, ale także na polu własnej efektywności.

Jako klienci nie zdajemy sobie jeszcze sprawy z tego, że jakiś „elektroniczny mózg” pracuje dla naszego banku. W Polsce już prawie wszystkie banki wykorzystują taką technologię w mniejszym lub większym stopniu. W tym wyścigu nasz kraj nie odbiega od światowej czołówki. Mamy bowiem bardzo nowoczesny i innowacyjny rynek bankowy. Polska jest postrzegana w tym zakresie jako jeden z liderów innowacyjności. Nie bez przyczyny rozwiązania dotyczące sztucznej inteligencji pojawiły się w aplikacjach bankowych oferowanych polskim klientom. Pierwszą taką usługą, którą oferuje co najmniej kilka banków, jest podpowiadanie klientowi o konieczności dokonania przelewu. W praktyce dotyczy to dokonywania stałych opłat za prąd czy gaz.

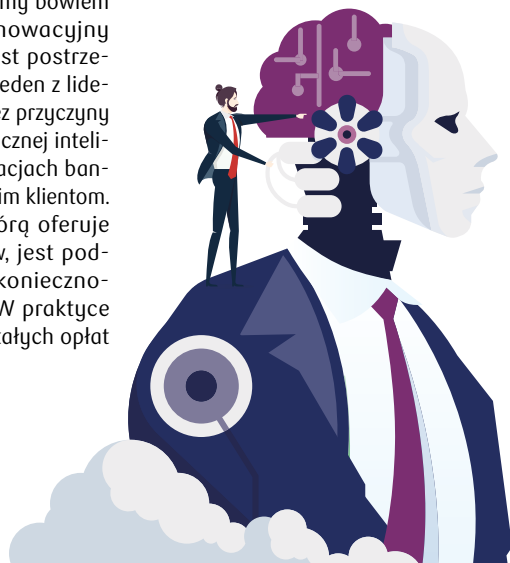
Czy nie zapomniałeś zapłacić rachunku za prąd? – zapytała mnie ostatnio aplikacja mojego banku. Czy to jakiś pracownik zaczął przeglądać moje przelewy? Nie. To efekt coraz śmielszego działania sztucznej inteligencji.

Sztuczna inteligencja jest także wykorzystywana w miejscach, w których zwykłe klienci tego nie zauważają. Pomaga ona podejmować decyzje np. o przyznaniu kredytu, dzięki temu klient otrzymuje odpowiedź znacznie szybciej niż kiedyś. Jej rola jest znacząca także w zapobieganiu oszustwom. System banku może np. w bardzo łatwy sposób wychwycić transakcje dokonane kartą, które nie mieszczą się w zwyczajnym sposobie wykorzystywania karty przez danego użytkownika.

Tym, na co bankowcy liczą najbardziej, jest jej wykorzystanie do zapewnienia zindywidualizowanego podejścia banku do każdego klienta. Standaryzacja i unifikacja to jeden z problemów, na który klienci narzekają najczęściej.

Ogromnym polem do zagospodarowania sztucznej inteligencji są narzędzia do kontaktu z klientem, np. chatboty. Dzięki nim wiele spraw może być rozwiązanych szybciej i wygodniej bez konieczności kontaktu z pracownikiem. Nie bez znaczenia pozostaje także fakt, że młodsze pokolenia użytkowników bankowości preferują takie automatyczne sposoby załatwiania spraw. Jednak najbardziej efektywne pozostanie połączenie nowoczesnych rozwiązań sztucznej inteligencji z profesjonalną wiedzą bankowych doradców. Dzięki temu pracownicy banku zostaną uwolnieni od wielu męczących i powtarzalnych czynności, a będą mogli skupić się na tym, co jest najważniejsze – na zaspokajaniu potrzeb klientów.

Sztuczna inteligencja powoli wkracza już do naszych bankowych aplikacji, a jej ekspansja będzie coraz szybsza. W najbliższych latach możemy się spodziewać bardziej indywidualnego podejścia banku do nas jako klientów. Z punktu widzenia banku te rozwiązania pozwolą zwiększyć efektywność, czyli obniżyć koszty prowadzenia biznesu i zaoferować nam atrakcyjniejsze produkty. No i kto z nas nie chciałby, żeby bank bezbłędnie przypominał nam o każdym zapomnianym przelewie? Ja dzięki mojemu bankowi uregulowałem już zaległy rachunek za prąd. ●



DOBRCIE CI SIĘ WYDAJE

Z KARTĄ KREDYTOWĄ PKO MASTERCARD PLATINUM

- Płać swobodnie w **każdej walucie** bez prowizji za przewalutowanie.
- Podróżuj spokojnie z prestiżowym **pakiem ubezpieczeniowym**.

Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania (RRSO) wynosi 12,30%, całkowita kwota kredytu 25 000 zł, całkowita kwota do zapłaty 26 624,77 zł, oprocentowanie zmienne 10%/rok, całkowity koszt kredytu 1 624,77 zł (w tym: opłata za obsługę karty kredytowej 250 zł, odsetki 1 374,77 zł, obligatoryjne ubezpieczenie na życie 0 zł), 12 miesięcznych rat równych po 2 218,73 zł. Kalkulacja została dokonana na dzień 17.05.2019 r. na reprezentatywnym przykładzie. Do obliczenia powyższych parametrów przyjęto, że limit w wysokości 25 000 zł został wykorzystany jednorazowo w całości poprzez dokonanie transakcji bezgotówkowej przy fizycznym użyciu karty (z wyłączeniem transakcji dokonanych w punktach oznaczonych jako kasyna gry, salony gier, zakłady bukmacherskie, loterie i totalizatory) w miesiącu, w którym klient ją otrzymał.

www.pkobp.pl, infolinia: 800 302 302 brak opłat dla numerów krajowych na terenie kraju; w pozostałych przypadkach opłata zgodna z taryfą operatora, +48 81 535 60 60 opłata zgodna z taryfą operatora.

Szczegóły, w tym informacje o zakresie ubezpieczenia, wyłączeniach i ograniczeniach odpowiedzialności Ubezpieczyciela znajdujące się w OWU oraz Taryfa prowizji i opłat bankowych, są dostępne na www.pkobp.pl



Bank Polski





FINANSE NA KAŻDĄ PRZYGODĘ

KARTA PKO JUNIOR

- bezpieczne narzędzie dostosowane do możliwości dzieci
- bezpłatne wypłaty i wpłaty gotówki w bankomatach Banku oraz wygodne płatności
- kontrola rodzica nad stanem środków, limitami, aktywacją/unieważnieniem karty



PKO Bank Polski