

KONTAKT

Magazyn finansowo-ekonomiczny dla Klientów Citibank Handlowy

Eksport lokomotywą polskiej gospodarki

Sprawne zarządzanie finansami firmy

Mistrzynie prognoz

Wywiad z Katarzyną Zajdel-Kurowską

Pierwsza w Polsce karta stypendialna

Faktoring. Siła należności





Sonia Wędrychowicz-Horbatowska
Szeft Pionu Bankowości Transakcyjnej

Miło nam powitać Państwa na łamach nowego, odświeżonego „Kontaktu”. Liczymy na to, że uda nam się zwrócić Państwa uwagę nie tylko ciekawą zawartością tematyczną numeru, ale i nową, atrakcyjną szatą graficzną.

Zarządzanie środkami finansowymi, obsługa transakcji handlowych, a także finansowanie bieżącej i inwestycyjnej działalności to Państwa codzienność. Nasze doświadczenie w bankowości, zarówno w Polsce, jak i na świecie, pozwala nam zaproponować Państwu najlepsze produkty przydatne zarówno w bieżącym zarządzaniu firmą, jak i w przeprowadzaniu skomplikowanych transakcji. Służymy wiedzą i pomocą przy rozwiązywaniu zarówno strategicznych kwestii finansowych, jak i działań operacyjnych. Jesteśmy obecni w każdym dniu działalności firmy, ułatwiając pracę działów finansowych i zwiększając zyski organizacji.

Zachęcamy Państwa do poznania nowych możliwości naszych produktów bankowych. Pierwszy w tym roku numer „Kontaktu” zaczniemy od przedstawienia rachunku bieżącego i dołączonych do niego usług. Zaprezentujemy funkcjonalność zdalnych kanałów dostępu do usług bankowych. Pokażemy, w jaki sposób można zainwestować nadwyżki finansowe firmy. Oddamy także głos naszym Klientom, którzy opowiedzą o swoich doświadczeniach związanych z korzystaniem z kart przedpłaconych i z systemu bankowości elektronicznej CitiDirect. Jakie są zalety faktoringu, czyli sztuki zarządzania należnościami – wyjaśnią nasi specjaliści. Omówimy także nowości, które pojawiły się ostatnio w ofercie Banku.

Z satysfakcją opowiemy Państwu również o naszych osiągnięciach i nagrodach. Sukcesy cieszą nas przede wszystkim dlatego, że potwierdzają naszą podstawową zasadę – oferowanie swoim Klientom usług najwyższej jakości. Jesteśmy dumni, że dostrzegają to również niezależni eksperci rynkowi.

Życzymy miłej lektury „Kontaktu”. Mamy nadzieję, że pozwoli on Państwu nie tylko dokładniej poznać naszą ofertę, ale również sam Bank.

Sonia Wędrychowicz-Horbatowska

POLECAMY



Sprawne zarządzanie finansami firmy

Rachunek w Citibank Handlowy pozwala sprawnie zarządzać finansami firmy, a wolne środki inwestować w taki sposób, by dawały przyzwoity zysk.

str. 8

SPIS TREŚCI

Eksport lokomotywą polskiej gospodarki	3
Mistrzynie prognoz	4
Pierwsza w Polsce karta stypendialna	6
Sprawne zarządzanie finansami firmy	8
Faktoring. Siła należności	14
Aktualności	16
Nowości	19

Wydawca:

Citibank Handlowy, Bank Handlowy w Warszawie SA

Biuro Marketingu:

ul. Senatorska 16, 00-923 Warszawa,
e-mail: listybh@citigroup.com, www.citibankhandlowy.pl

Sekretarz redakcji:

Agnieszka Sochan, tel.: (0-22) 692 94 16, faks: (0-22) 657 74 80

Okładka: na zdjęciu Sonia Wędrychowicz-Horbatowska

Katarzyna Zajdel-Kurowska

Eksport lokomotywą polskiej gospodarki



Zdecydowanie największym sukcesem naszej gospodarki w ciągu ostatnich dwóch lat i jednocześnie jej kołem zamachowym jest dynamiczny wzrost polskiego eksportu. Według najnowszych szacunków GUS wartość wyeksportowanych towarów i usług wyniosła w ubiegłym roku ponad 71 mld euro, blisko 20% więcej niż w 2004 roku. W tym samym czasie import wzrósł o 13%, dzięki czemu deficyt w handlu zagranicznym zmniejszył się o blisko jedną czwartą, co znalazło odzwierciedlenie w szybszym tempie wzrostu gospodarczego. Na marginesie warto dodać, że główny komponent wzrostu PKB – popyt krajowy – wzrósł zaledwie o 1,9%.

Czemu zawdzięczamy tak spektakularny wzrost eksportu, zwłaszcza że trendy na rynku walutowym oraz stan koniunktury u naszych głównych partnerów handlowych nie wspierają krajowych eksporterów? Jedyne w ubiegłym roku polski złoty wzmocnił się o 11% w stosunku do euro, natomiast od początku 2004 – o ponad 20%. Nominalna, jak i realna (po uwzględnieniu inflacji) aprecjacja kursu z definicji powinna była obniżyć konkurencyjność polskiego eksportu, jednak liczby wskazują na nieco odmienną rzeczywistość. Jeśli popatrzymy na inne wskaźniki, a mianowicie na wzrost gospodarczy w UE, to również trudno znaleźć jednoznaczne wytłumaczenie uzasadniające sukces eksportowy. Od wielu lat pokutuje bowiem przekonanie, że stan koniunktury u naszych głównych partnerów handlowych ma bezpośredni wpływ na wzrost eksportu w naszym kraju. Według ostatnich szacunków wzrost PKB w 2005 roku w Niemczech (u naszego głównego partnera w wymianie handlowej) nieznacznie przekroczył 1%, a w całej strefie euro, do której trafia 54%

polskiego eksportu, wzrost wyniósł zaledwie 1,4%. Pomimo tak dość mizernych wyników gospodarczych polski eksport do strefy euro zwiększył się o ponad 15%, w tym do Niemiec o 12%.

Poziom kursu złotego, poniżej którego eksporterzy zaczynają tracić przewagę konkurencyjną, to 3,80 wobec euro

Zatem jeśli kurs i koniunktura były niesprzyjające, to jak wytłumaczyć wzrost eksportu? Otóż, patrząc na strukturę towarową oraz geograficzną naszej wymiany handlowej, można dojść do wniosku, że podstawą sukcesu są trafne inwestycje zagraniczne w sektor wytwórczy. W okresie od 1995 do 2000 roku zainwestowano łącznie 43 mld dol., z czego większość przypadła właśnie na inwestycje proprodukcyjne. Ponadto restrukturyzacja polskiej gospodarki wymuszona recesją gospodarczą na początku obecnej dekady oraz bolesny okres dostosowawczy do norm unijnych poprzedzający wejście Polski do UE przyniosły wymierne korzyści w postaci wzrostu konkurencyjności. Niskie koszty pracy i wysoka wydajność zaabsorbowały częściowo szoki na rynku walutowym, a wysoka jakość i relatywnie niska cena polskich produktów podbiły nowe rynki zbytu.

Jednak czy dalszy wzrost wartości polskiego pieniądza nie zagraża korzystnym trendom w eksporcie? Ostatnie badania NBP

pokazują, iż tzw. granica bólu, czyli poziom kursu, poniżej którego eksporterzy zaczynają tracić przewagę konkurencyjną, to poziom 3,80 wobec euro utrzymującego się obecnie na rynku. Czy oznacza to więc, że czeka nas załamanie produkcji eksportowej? Nie sądzę, zwłaszcza w tym roku. Wspomniane wcześniej badania NBP z 2005 roku wskazywały, że granicą opłacalności jest poziom 4-4,10 zł za euro, a rok wcześniej – 4,35 zł. Systematyczne obniżanie akceptowanej przez producentów granicy opłacalności pokazuje, że potrafią się oni dostosować do sytuacji na rynku walutowym, dokonując przy okazji dalszej restrukturyzacji i zmian strategii biznesowej. Dlatego nie powinniśmy obawiać się, że gdy kurs spadnie poniżej 3,80, dalszy wzrost eksportu zostanie zahamowany. Być może dynamika wzrostu eksportu nie będzie już tak imponująca jak w ostatnich dwóch latach, jednak nie obawiam się, aby stała się nagle ujemna.

Jednak w długim okresie, postępująca aprecjacja kursu, na którą jesteśmy, niestety, skazani, ograniczy opłacalność eksportu, co przełoży się na pogorszenie tendencji w handlu zagranicznym. Czy mając taką wiedzę, można się przed tym jakoś ustrzec? Otóż tak. Lekarstwem na te problemy mogłoby być szybkie wejście do strefy euro, czyli pozbycie się ryzyka kursowego. Jednak ostatnie wypowiedzi członków rządu wskazują raczej na opóźnienie tego procesu. Niestety!

Katarzyna Zajdel-Kurowska

Główny Ekonomista Citibank Handlowy,
tel. 0 22 657 74 42,
katarzyna.zajdelkurowska@citigroup.com

Mistrzyni prognoz

Katarzyna Zajdel-Kurowska, główny ekonomista Citibank Handlowy, odebrała 8 lutego Nagrodę Byka i Niedźwiedzia dla najlepszego ekonomisty w 2005 roku. Kieruje zespołem analitycznym, którego prognozy trafiają w dziesiątkę.

Czy duża była konkurencja do Nagrody Byka i Niedźwiedzia dziennika „Parkiet”?

Tak. Byki i Niedźwiedzie składały się z 11 kategorii, między innymi z nagrody dla najlepszego ekonomisty. Nominowanych do niej było pięć osób: były minister finansów Mirosław Gronicki, obecny wiceminister finansów Cezary Mech, profesorowie – członkowie Rady Polityki Pieniężnej – Andrzej Sławiński i Andrzej Wojtyła – oraz ja.

Nie jest to jedyna nagroda, którą dostała Pani w tym roku...

Owszem, w styczniu odebrałam nagrodę, którą sobie szczególnie cenię. Była to Kryształowa Kula dla całego naszego zespołu za najbardziej trafne prognozy makroekonomiczne w 2005 roku.

Dla zespołu, to znaczy...

...dla zespołu analiz. Jest to wyróżnienie szczególnie w tym sensie, że nie jest to tylko mój sukces. My pracujemy zespołowo.

Na czym polega Pani praca w Citibank Handlowy?

Przed wszystkim na dostarczaniu serwisu informacyjnego, czyli komentowaniu bieżących i przyszłych wydarzeń ekonomicznych, politycznych, prognozowaniu wskaźników makroekonomicznych, kursów walut i innych instrumentów finansowych. Zajmujemy się też analizami dotyczącymi na przykład rynku pracy czy bilansu płatniczego. Moim zadaniem jest również spotykanie się z naszymi Klientami. Biorę udział w rozmowach, podczas których informuję Klientów, głównie korporacyjnych, o sytuacji bieżącej, przedstawiam prognozy na przyszłość. Jest to jedno z najciekawszych zajęć. Lubię kontakty z ludźmi.

Czy analizy Pani zespołu są przydatne również przy podejmowaniu decyzji w Banku?

Tak. Naszymi Klientami są nie tylko Klienci zewnętrzni, firmy czy osoby prywatne. Odbiorcą usług jest też Bank, czyli Departament Skarbu, Departament Ryzyka czy Zarząd. Przedstawiamy tam nasze prognozy, które są wykorzystywane do tworzenia planów biznesowych.

Nagroda za najbardziej trafne prognozy oznacza, że Państwo najlepiej przewidujecie przyszłość. Co zdecydowało o tym, że Pani zespół dostał Kryształową Kulę?

Co tydzień w gazecie „Parkiet” jest publikowana tabela z prognozami na nadchodzący tydzień. Z tego rankingu wynikało po prostu, że byliśmy najbliżej prawdy.

Z Citibank Handlowy jest Pani związana od kilku lat. Jak Pani tu trafiła?

Prozaicznie, z ogłoszenia. Wcześniej pracowałam w Departamencie Polityki Finansowej i Analiz Ministerstwa Finansów. Zajmowałam się budową modeli makroekonomicznych, które były wykorzystywane do przygotowywania prognoz budżetowych. Spędziłam tam blisko trzy lata. Pewnego dnia znalazłam ciekawe ogłoszenie, odpowiedziałam na nie i po długich eliminacjach dostałam pracę na stanowisku ekonomisty w Citibank. Była to połowa lat 90., kiedy dopiero tworzyły się takie zespoły. Nasz był trzeci w Polsce. Kierowałam nim przed fuzją z Bankiem Handlowym. Po fuzji głównym ekonomistą

został Maciej Krzak – główny ekonomista Banku Handlowego, a ja byłam dyrektorem zespołu analiz. Od stycznia ubiegłego roku pełnię dwie funkcje: jestem jednocześnie głównym ekonomistą i dyrektorem zespołu analiz, czyli zajmuję się zarówno prognozowaniem strategicznym na potrzeby Zarządu, Banku, Departamentu Ryzyka, jak również analizą trendów na rynkach finansowych.

Czy można mówić o specyfice pracy Pani zespołu w porównaniu z innymi bankami?

Zależy to od modelu biznesowego banków i od ich potrzeb. Citigroup jest instytucją globalną, obecną w ponad 100 krajach. W przypadku analiz dotyczących naszego kraju korzysta ona z raportów dostarczanych z Warszawy. W Londynie czy w Nowym Jorku nie ma analityków, którzy zajmują się Polską. Pomagamy nie tylko naszym kolegom w oddziałach w innych krajach, ale również ich Klientom. Kiedy działo się coś ważnego w Polsce, otrzymywałam pytania z Frankfurtu, z Tokio, z Nowego Jorku i z Londynu. I to o różnych porach dnia, gdyż rynek pracuje przez 24 godziny, a my działamy na całym świecie.

To znaczy, że u Państwa światła nie gasną, bo kiedy kończą pracę rynki w Europie, zaczynają w Azji...

Nie siedzimy tutaj przez 24 godziny, bo nie o to chodzi. Nasza praca polega na tym, żeby umieć szybko coś skomentować i umieścić w globalnym systemie.

Jakie znaczenie ma Pani praca dla Klientów korporacyjnych?

Bardzo często zwracają się do nas z prośbą o przygotowanie prognoz o krótkim, średnim czy długim horyzoncie czasowym, w zależności od profilu działalności. W większości przypadków są one wykorzystywane do tworzenia planów biznesowych. Klienci pytają nas o prognozę produktu krajowego brutto, konsumpcji – jest to szczególnie ważne w przypadku firm o profilu sprzedażowym – prognozę wynagrodzeń, inflację, stopy procentowe, kursy walut, czyli o podstawowe parametry potrzebne każdemu przedsiębiorcy przy przygotowywaniu strategii biznesowej.



Czy Państwa praca przekłada się na produkty oferowane przez Bank?

Pośrednio tak, dlatego że jednym z produktów Banku są analizy i prognozy, które nasz zespół opracowuje. Można powiedzieć trochę żartem, że jest to jedyny darmowy produkt. Nie pobieramy żadnych opłat za nasze ekspertyzy. Wystarczy być Klientem Citibank Handlowy albo Citigroup, by mieć możliwość skorzystania z naszych usług. Praca mojego zespołu pomaga też pośrednio opiekunom Klienta czy innym menedżerom w przygotowywaniu oferty pod konkretny problem ekonomiczny zgłaszany przez daną firmę.

Jak liczny jest Pani zespół?

Pracują w nim cztery osoby: starszy ekonomista, który zajmuje się gospodarką polską, prognozowaniem, opracowywaniem produktów o dłuższym horyzoncie czasowym. Mamy analityka rynku walut i obligacji. Niedawno dołączyła do nas osoba, która zajmuje się całym regionem – analizuje sytuację ekonomiczną i finansową na Węgrzech i koordynuje pracę w Czechach oraz na Słowacji.

Dlaczego akurat w tych regionach?

W tych krajach są oddziały Citigroup, ale nie wszystkie mają analityków. Pracujemy więc na ich potrzeby. Przygotowujemy

na przykład analizy i prognozy dla Klientów Banku na Węgrzech, tworzymy dla nich tygodniowe raporty, podobnie zresztą jak dla Czech i Słowacji.

Czy jest to nowy obszar działalności?

Stosunkowo nowy. Analizowanie tego regionu rozpoczęliśmy dwa lata temu i stopniowo zwiększamy zaangażowanie w tych krajach.

Czy można powiedzieć, że Pani zespół koordynuje pracę analityczną Citigroup dla Europy Środkowej i Wschodniej?

Tak to można ująć.

Rozmawiała: Redakcja

Na dwóch etatach

Katarzyna Zajdel-Kurowska o sobie

Udaje mi się łączyć pracę zawodową z życiem prywatnym, wydaje mi się, że nikt na tym bardzo nie cierpi. Pracuję na dwóch etatach – w Banku, a gdy wrócę do domu – na etacie mamy. Najbardziej lubię podróżować. Męczy mnie jednak zwiedzanie muzeów, lubię natomiast poznawać nowe miejsca i ludzi.

Katarzyna Zajdel-Kurowska ukończyła studia na Wydziale Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego. Jest współzałożycielem i członkiem Polskiego Stowarzyszenia Ekonomistów Biznesu, a od grudnia 2004 roku – jego wiceprezesa. Należy do Towarzystwa Ekonomistów Polskich.

Pierwsza w Polsce karta stypendialna

Od początku tego roku Wyższa Szkoła Administracji Publicznej w Białymstoku przekazuje stypendia na karty przedpłacone. Rozwiązanie, które sprawdziło się w programach lojalnościowych i motywacyjnych, wkroczyło do szkół wyższych.

Karta przedpłacona pojawiła się w ofercie Banku po raz pierwszy w 2002 roku. W kolejnych latach produkt bardzo szybko się rozwijał, a oferta Banku dostosowywana była do potrzeb Klientów. Obecnie Przedpłacone Karty Płatnicze wykorzystywane są, oprócz nagród w programach lojalnościowych i motywacyjnych, jako Elektroniczne Bony Towarowe, nagrody w różnego rodzaju konkursach oraz jako instrument do wypłat świadczeń pieniężnych (np. zasiłków, stypendiów).

Karta dla uczelni

W wyniku prowadzonych analiz doszliśmy do wniosku, że Przedpłacone Karty Płatnicze są bardzo korzystnym i atrakcyjnym rozwiązaniem dla wyższych uczelni, które wypłacają stypendia studentom. Przygotowana oferta dla uczelni spotkała się z bardzo dużym zainteresowaniem, w rezultacie czego Bank podpisał umowę z Wyższą Szkołą Administracji Publicznej w Białymstoku – numerem 1 w rankingu najlepszych niepaństwowych uczelni licencjackich. Pierwsze w Polsce karty stypendialne trafiły do studentów w styczniu.

Karta stypendialna to produkt bardzo prosty, a jednocześnie funkcjonalny. Wydawana jest każdemu studentowi, który pobiera stypendium. Wyższa Szkoła Administracji Publicznej zasila karty, czyli przekazuje stypendia, wykonując jeden zbiorczy przelew na wskazany przez Bank rachunek. Jednocześnie za pomocą systemu

Jesteśmy liderem na rynku kart przedpłaconych dla Klientów instytucjonalnych – wydaliśmy ich ponad 160 tys.

bankowości elektronicznej CitiDirect Bank otrzymuje plik z instrukcją, jakimi kwotami należy zasilic poszczególne karty. Ponieważ proces jest zautomatyzowany, WSAP ma pełną kontrolę nad wypłatami stypendiów. Dzięki temu rozwiązaniu uczelnia radykalnie ogranicza koszty, gdyż nie musi utrzymywać kas i dokonywać wielu przelewów.

WSAP chwali sobie karty stypendialne

Prof. dr hab. Barbara Kudrycka, Rektor Wyższej Szkoły Administracji Publicznej w Białymstoku



– System kart przedpłaconych umożliwił sprawniejszą dystrybucję środków, zwolnił studentów z konieczności ponoszenia kosztów prowadzenia własnych rachunków bankowych oraz pozwolił w pełni zautomatyzować przekazywanie świadczeń na indywidualne karty studenckie.

Uczelnia podkreśla, że wprowadzenie karty stypendialnej nie wiąże się z żadnymi

dotatkowymi opłatami dla studentów.

– Całość kosztów związanych z przekazywaniem środków stypendialnych na karty zostanie pokryta przez uczelnię – mówi prof. dr hab. Barbara Kudrycka.

– Zaprojektowany przez WSAP wzór karty sprawi, że jednoznacznie będzie się ona kojarzyła z uczelnią – dodaje prof. dr hab. Barbara Kudrycka.

Karty Zasiłkowe i Stypendialne otrzymały nagrodę drugiego stopnia za najbardziej innowacyjny produkt 2005 roku w sektorze korporacyjnym w Europie.



Zasiłki w dowolnym terminie

Przedpłacone Karty Płatnicze wydawane przez Citibank Handlowy rozwiązały wiele praktycznych problemów. Służą na przykład do wypłaty zasiłków oraz świadczeń socjalnych. Karta Zasiłkowa Citibank Handlowy służy osobom korzystającym ze świadczeń Miejskich Ośrodków Pomocy Społecznej w Łodzi i Słubicach oraz Miejskiego Ośrodka Pomocy Rodzinie w Białymstoku.

– Zanim wprowadziliśmy Karty Zasiłkowe, spotykaliśmy się z problemami związanymi z terminowym przekazaniem gotówki. Zdarzało się, że świadczeniobiorca nie mógł odebrać pieniędzy w wyznaczonym przez nas terminie, ponieważ np. chorował, co powodowało z kolei, że musiał czekać do następnego miesiąca na odbiór pieniędzy – mówi Jadwiga Sianko z Miejskiego Ośrodka Pomocy Społecznej w Białymstoku. – Zdarza się również, że adres zamieszkania klientów ośrodka zmienia się lub jest różny od adresu zameldowania. To poważny kłopot utrudniający wypłatę pieniędzy. Do tego wypłaty gotówkowe były bardzo kosztowne.

– Ustawodawca określił koszty obsługi zadania na 3% otrzymanej dotacji. Z doświadczenia jednak wiemy, że jest to bardzo mało. Analizując korzyści, jakie niesie ze sobą Karta Zasiłkowa, postanowiliśmy sprawdzić, jakie da nam ona korzyści – mówi Jadwiga Sianko.

Prezent do wyboru

Karty przedpłacone mają też wiele innych zalet. Podobnie jak debetowe i kredytowe karty Visa Electron mogą być używane do dokonywania zakupów w punktach usługowo-handlowych wyposażonych w elektroniczne terminale POS oraz do podejmowania gotówki z bankomatów. Przedpłacone karty Visa Electron mogą być wydane od ręki, a ich użytkownicy nie muszą mieć rachunku w Banku, który wystawia kartę. Dzięki temu są produktem elastycznym, który można dopasować do potrzeb Klientów instytucjonalnych oraz indywidualnych. Jednocześnie zapewniają

one poziom bezpieczeństwa charakterystyczny dla kart debetowych i kredytowych Visa Electron. Klienci instytucjonalni mogą wykorzystywać przedpłacone karty Visa Electron w programach nagradzania i motywowania pracowników.

– Klienci Banku stosujący innowacyjne narzędzia marketingowe wybierają tę kartę jako element programu lojalnościowego premiującego wyniki np. sprzedaży. Premiowany za uzyskane wyniki uczestnik programu zamiast wybierać produkt z katalogu firmowego, otrzymuje kartę o określonej wartości – mówi Katarzyna Przybyła, dyrektor Biura Produktów Kartowych w Pionie Bankowości Transakcyjnej Citibank Handlowy.

Kartą można zapłacić za wybrany towar lub usługę w dowolnym – spośród ponad

80 tys. – punkcie usługowo-handlowym akceptującym karty Visa Electron w Polsce.

– Nasi Klienci stawiają przed nami coraz większe wymagania związane z funkcjonalnością kart, co przyczynia się do rozwoju produktu. Elastyczność tego rozwiązania pozwala nam spełnić praktycznie każdą rolę związaną z przekazem środków pieniężnych – mówi Katarzyna Przybyła.

Katarzyna Przybyła

Dyrektor,
Biuro Produktów Kartowych,
tel. 0 22 657 73 10,
katarzyna.przybyla@citigroup.com



Wyższa Szkoła Administracji Publicznej w Białymstoku

Zawodowa wyższa szkoła niepaństwowa, działająca na zasadach organizacji non profit. Jest uczelnią z pełną osobowością prawną, samofinansującą się. Cały dochód przeznaczony jest na dalszy rozwój uczelni. Założycielem WSAP jest Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej. W roku akademickim 2004/2005 w WSAP uczyło się 4245 studentów (1733 w systemie studiów dziennych, 2512 – zaocznych i wieczorowych). 80% studentów zaocznych WSAP to pracownicy urzędów administracji samorządowej i rządowej województwa podlaskiego. Uczelnia kształci studentów na kierunkach: administracja, stosunki międzynarodowe, filozofia, kulturoznawstwo i zdrowie publiczne.

W 2005 r. uczelnia zajęła pierwsze miejsce w rankingu niepaństwowych uczelni licencjackich przygotowanym przez „Rzeczpospolitą” i miesięcznik „Perspektywy”.

Sprawne zarządzanie finansami firmy



Rachunek w Citibank Handlowy pozwala sprawnie zarządzać finansami firmy, a wolne środki inwestować w taki sposób, by dawały przyzwoity zysk. CitiDirect umożliwia szybkie przeprowadzenie transakcji, a Automatyczny Bankier – łatwe uzyskanie informacji o koncie przez telefon.

Firma nie może funkcjonować bez rachunku w Banku. Rachunek to podstawa i nić łącząca ją ze światem finansów. Zarządzanie pieniędzmi nie jest łatwe, jednak nasze rozwiązania pozwalają je uprościć.

Dzięki rachunkowi zastrzeżonemu i powierniczemu można między innymi rozliczać duże transakcje, np. fuzje czy transakcje handlowe. Rachunek skonsolidowany przyda się z kolei firmie, która ma oddziały rozsiane po całym kraju. Zarządzanie płynnością ułatwią też stałe zlecenia. Ponieważ w dostępie do konta liczy się czas, z pomocą przyjdzie system bankowości elektronicznej CitiDirect, który pozwala zdalnie wykonywać operacje bankowe. Kontrolę i zarządzanie rachunkiem ułatwi także bankowość telefoniczna. Z kolei karty biznesowe przydadzą się przy wypłacie pieniędzy, zakupach i podróży służbowej. Jeżeli firma ma nadwyżki finansowe, może wykorzystać lokaty terminowe lub dwuwaltowe.

Jednym słowem, rachunek w Citibank Handlowy to klucz otwierający drzwi do wszystkich usług i produktów dopasowanych do potrzeb naszych Klientów.

Zarządzanie środkami

Rachunek zastrzeżony i powierniczy

Codziennie w każdym przedsiębiorstwie zawieranych jest wiele różnorodnych transakcji. Nowoczesność, łatwy dostęp do produktów bankowych i szeroka ich gama pomaga pokonywać wyzwania, przed jakimi staje menedżer zarządzający środkami finansowymi firmy.

Nieustannie dostosowujemy swoją ofertę do zmieniających się potrzeb Klientów. Naszym celem jest oferowanie takich produktów, które w sposób jak najbardziej przyjazny pozwolą zarządzać bieżącą działalnością firmy. Taką propozycją, wychodzącą naprzeciw Państwa oczekiwaniom jest rachunek zastrzeżony i powierniczy.

Mamy wyjątkowo duże doświadczenie w prowadzeniu tego typu rachunków. Jesteśmy w tej dziedzinie liderem obsługującym rekordową liczbę transakcji.

Przez rachunki zastrzeżone i powiernicze w Citibank Handlowy rozliczane są na przykład przejęcia i fuzje, sprzedaż nieruchomości, transakcje handlowe, budowa wagonów, statków, mostu, drogi czy fabryki. Transakcji wykorzystujących tego typu rachunki jest w Citibank Handlowy wiele, gdyż nasza oferta jest wyjątkowo elastyczna. A to znaczy, że można bardzo łatwo dopasować ją do Państwa indywidualnych potrzeb.

Jest to o tyle proste, że każdy z tych rachunków pozwala na przeprowadzenie transakcji z każdym przedsiębiorcą, nawet z tym, którego dobrze nie znamy. Umożliwia to konstrukcja rachunku, dzięki której to Bank pilnuje, by zdeponowane środki zostały wypłacone dopiero wtedy, gdy zostaną wypełnione warunki transakcji.

Korzyści dla firmy z rachunku zastrzeżonego i powierniczego

- gwarancja, że firma uzyska fundusze po spełnieniu warunków umowy rachunku
- Bank nie będzie domagał się uzyskania limitów kredytowych
- większa wiarygodność handlowa i finansowa, co jest szczególnie istotne przy nawiązywaniu nowych relacji handlowych
- lepsza współpraca pomiędzy stronami transakcji, gdyż tworzenie umowy rachunku umożliwia dialog i uwzględnienie interesu wszystkich stron
- wyjątkowo wygodny rachunek w rozliczeniach transakcji
- minimum formalności – nie trzeba mieć rachunku bieżącego w Banku

Dodatkowe zalety rachunku powierniczego

- w przypadku postępowania egzekucyjnego przeciwko Klientowi środki znajdujące się na rachunku nie będą zajęte
- w razie ogłoszenia upadłości Klienta fundusze zgromadzone na rachunku są wyłączone z masy upadłości

Oba rachunki służą przede wszystkim zabezpieczeniu zgromadzonych środków przed wypłatą niezgodną z kontraktem. Dzięki temu możecie Państwo ograniczyć do minimum ryzyko związane z nietypowymi operacjami finansowymi. Ważne jest również to, że rachunki zastrzeżone i powiernicze zwiększają wiarygodność partnerów handlowych. Korzystając z takiej oferty, firma jest bardziej bezpieczna, a zarządzanie środkami mniej narażone na trudne do przewidzenia sytuacje, jakie mogą się zdarzyć podczas realizacji kontraktu.

Skorzystanie z rachunku zastrzeżonego jest bardzo proste. Wystar-

czy zawrzeć umowę pomiędzy Państwa firmą, kontrahentem i Bankiem. Formalności są ograniczone do minimum, gdyż przygotowuje je Bank na podstawie kontraktu oraz ustaleń pomiędzy stronami. Bank dostosuje umowę do wszystkich potrzeb transakcji. Wypłaty z rachunku zastrzeżonego mogą być dokonywane przez złożenie wspólnego lub jednostronnego polecenia przelewu, a także na podstawie przedstawionych dokumentów. Doskonałym sposobem wypłacenia środków jest bankowość elektroniczna.

Aby skorzystać z rachunku powierniczego, najpierw trzeba zawrzeć umowę powierzenia środków pomiędzy kontrahentami, na podstawie której powierzone są środki przeznaczone na realizację inwestycji lub transakcji. W umowie powinny znaleźć się warunki, jakie trzeba spełnić, aby pieniądze zgromadzone na rachunku mogły zostać wypłacone. Można w niej także sprecyzować, w jakich okolicznościach mogą być realizowane dyspozycje dotyczące wykorzystania środków. Warto zwrócić uwagę, że ta umowa powinna być zawarta z datą pewną, tzn. poświadczoną przez urzędnika państwowego lub notariusza.

Kiedy umowa zostanie podpisana, wystarczy przedstawić ją Bankowi. Niezwłocznie po dokonaniu jej pozytywnej oceny możliwe jest podpisanie z Bankiem umowy rachunku powierniczego.

Warunki wypłaty z tego rachunku są takie same, jakie zostały zawarte w umowie powierzenia środków Klientowi przez kontrahenta. Podobnie jak z rachunku zastrzeżonego, również w przypadku rachunku powierniczego wypłaty mogą być realizowane na podstawie polecenia przelewu, dokumentów lub zleceń wysłanych przez bankowość elektroniczną.

Stale zlecenia

Aby zasilić rachunek lub skoncentrować na nim środki, można posłużyć się stałym zleceniem. Usługa ta ułatwia zarządzanie płynnością, gdyż pozwala automatycznie przekonywać środki między rachunkami. Bank ma do zaoferowania trzy rodzaje stałych zleceń (sweepów): sweep kredytowy, debetowy i zerobilansujący.

Do zasilenia subrachunków najlepiej wykorzystać sweep kredytowy. Zasilenie dokonuje się z rachunku źródłowego na jeden z rachun-

Korzyści ze stałych zleceń

- poprawiają efektywność zarządzania finansami firmy
- ułatwiają deponowanie nadwyżek dzięki codziennej koncentracji środków na jednym rachunku

ków Klienta, który jest zasilany. W takim przypadku debetowany jest rachunek koncentracyjny (wyznaczony jako główny rachunek zasilający) i kredytowany subrachunek.

Wygodnym narzędziem służącym z kolei do koncentracji środków w subrachunków na rachunku koncentracyjnym jest sweep debetowy. Dzięki tej usłudze debetowany jest subrachunek i kredytowany rachunek koncentracyjny.

Sweep zerobilansujący zeruje natomiast saldo subrachunku, przenosząc lub pobierając środki z rachunku koncentracyjnego, czyli głównego rachunku zasilającego lub konsolidującego salda.

Rachunki skonsolidowane

Jeżeli firma działa przez sieć oddziałów, wygodnym narzędziem pozwalającym obniżyć koszty finansowe będzie rachunek skonsolidowany. Dzięki tej ofercie wielu Klientów Citibank Handlowy na bieżąco kontroluje swoje wydatki i przyspiesza płatności.

Rachunek skonsolidowany przydaje się tym firmom, które działają przez kilka niezależnych oddziałów w ramach jednej osobowości prawnej. Bank oferuje im produkty, które pozwalają nie tylko poprawić efektywność, ale również na bieżąco kontrolować przepływy finansowe między rachunkami.

Dla firm, które chcą skorzystać z możliwości realokacji odsetek, godnym polecenia będzie rachunek skonsolidowany Plus. Realokacja

Plusy rachunku skonsolidowanego

- poprawa efektywności zarządzania finansami
- bieżące informacje o saldach na rachunkach
- obniżenie kosztów kredytu w rachunku bieżącym
- możliwość realokacji odsetek
- bieżąca kontrola wydatków
- przyspieszenie realizacji płatności dzięki skoncentrowaniu rachunków w jednym Banku
- codzienna koncentracja środków finansowych na jednym rachunku pozwala na deponowanie nadwyżek

może odbywać się – oczywiście pomiędzy oddziałami należącymi do struktury jednego podmiotu prawnego – na dwóch poziomach: realokacji odsetek od sald netto i od sald kompensujących się. Rozwiązanie to jest bardzo wygodne, gdyż pozwala zdecydowanie zmniejszyć koszty finansowe ponoszone przez grupę przedsiębiorstw. Dodatkową korzyścią jest zachowanie autonomii finansowej firm. Dzięki temu możliwe jest otrzymywanie raportów przedstawiających realokację odsetek od codziennych sald rachunków bieżących.

Inwestowanie nadwyżek

Od lokat po usługi asset management

W działalności wielu firm pojawiają się nadwyżki finansowe. Ich efektywne zagospodarowanie nie będzie trudne, dzięki wyjątkowo szerokiej ofercie Citibank Handlowy. Wystarczy tylko ustalić horyzont czasowy oraz skłonność do ponoszenia ryzyka. Bank znajdzie taką ofertę, która będzie odpowiadała potrzebom firmy. Mogą to być na przykład lokaty terminowe, charakteryzujące się – w porównaniu ze środkami przechowywanymi na rachunku bieżącym – wyższym oprocentowaniem. Bank może zaproponować także inwestowanie w instrumenty rynku pieniężnego i kapitałowego. Dla firm oczekujących aktywnego zarządzania środkami finansowymi Citibank Handlowy ma w swojej ofercie nowoczesne usługi asset management i inwestowanie w zakup jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych. Wybór instrumentu finansowego będzie zależał wyłącznie od Państwa. Bank doloży wszelkich starań, by znaleźć taką propozycję, która będzie odpowiadała oczekiwaniom firmy.

Dwuwalutowa lokata inwestycyjna

Firmy pragnące zainwestować wolne środki potrzebują elastycznych produktów dających możliwie największy zysk. Tradycyjne lokaty złotowe i walutowe mogą nie spełniać tych oczekiwań. Dopasowane do wymagań inwestorów są lokaty dwuwalutowe.

Zalety dwuwalutowej lokaty inwestycyjnej

- dowolność wyboru czasu trwania inwestycji oraz poziomu akceptowalnego ryzyka, który wiąże się z poziomem oprocentowania
- możliwość nawet kilkakrotnie wyższego oprocentowania niż na tradycyjnych lokatach bankowych
- wybór poziomu kursu walutowego, po którym Klient akceptuje możliwość ewentualnego przewalutowania
- bardziej elastyczne zarządzanie ryzykiem walutowym, gdyż poziom kursu przewalutowania firma może ustawiać na poziomach budżetowych bądź rentowności danej inwestycji

Działają one w taki sposób: Klient lokuje określoną kwotę środków w złotych lub w walucie obcej na wybrany przez siebie okres. Oprocentowanie lokaty jest ustalone w momencie zawierania transakcji. Zależy ono od poziomu kursu ewentualnego przewalutowania oraz okresu trwania inwestycji. Klient sam określa akceptowalny poziom kursu walutowego. W dniu zakończenia lokaty Bank wypłaci Klientowi kapitał wraz z odsetkami. W zależności od poziomu kursu walutowego wypłata nastąpi w walucie lokaty bądź w walucie inwestycyjnej, jeżeli nastąpiło przewalutowanie.

Założenia w dniu otwarcia lokaty:

- odsetki gwarantowane 7,3% w skali roku
- kurs przewalutowania 3,84 EUR/PLN
- kurs rynkowy 3,81 EUR/PLN

W dniu założenia lokaty

100.000 EUR



W dniu wyznaczenia kursu referencyjnego.
Odsetki gwarantowane 620 EUR.

100.620 EUR

Jeśli kurs referencyjny będzie poniżej poziomu 3.8400

Jeśli kurs referencyjny będzie powyżej poziomu 3.8400

100.620 EUR

386.380 PLN

Klient lokuje na miesiąc 100.000 EUR w lokacie dwuwalutowej. Otrzymuje odsetki gwarantowane w wysokości 7,3 proc. w skali roku. Kurs ustalono na 3,84 EUR/PLN przy bieżącym kursie EUR/PLN na poziomie 3,81. Po miesiącu Klient otrzymuje odsetki w wysokości 620 EUR. W zależności od poziomu kursu EUR/PLN Bank wypłaci lokatę w EUR bądź w PLN. Przy kursie poniżej 3,84, Bank wypłaci Klientowi kwotę lokaty wraz z odsetkami w EUR, a przy kursie powyżej 3,84, Bank przewalutuje lokatę i zwróci Klientowi 386.380 zł (100.620 EUR x 3,84).



Zdalny dostęp do Banku

Bankowość elektroniczna

Korzystania z bankowości elektronicznej można nauczyć się samemu lub poprosić o pomoc konsultantów. Nie trzeba majstrować przy systemie, gdy chcemy go zmodyfikować, gdyż eksperci Citibank Handlowy sami się tym zajmą.

System bankowości elektronicznej CitiDirect® Online Banking jest oparty na zabezpieczonym połączeniu internetowym. Można go używać, korzystając z dowolnego komputera na świecie z dostępem do sieci.

Dostęp do systemu może mieć każdy upoważniony pracownik firmy. CitiDirect® Online Banking umożliwia kilkustopniowy proces autoryzacji transakcji. Jego użytkownicy mogą mieć indywidualnie zdefiniowany zakres dostępu do poszczególnych opcji, w tym możliwość nadania limitu autoryzacji oraz wyłączenie dostępu do wybranych rachunków.

System ma specjalne funkcje do nauki, dzięki którym można szybko opanować jego obsługę. W razie potrzeby firma może uzyskać pomoc techniczną i merytoryczną, kontaktując się telefonicznie z konsultantem Citibank Handlowy.

Zaletą systemu CitiDirect® Online Banking jest jego elastyczność. Wszelkie zmiany, na przykład dodawanie nowych funkcji, produktów bankowych i dostosowywanie systemu do wymagań Klientów, wprowadza Bank. Modyfikacja systemu nie wymaga więc udziału użytkownika.

Bardziej efektywne wykorzystanie funkcji raportowania, eksportu i importu danych z lub do systemu księgowego firmy umożliwia usługa automatycznego wysyłania plików i raportów (ang. Automated File and Report Delivery, AFRD). Pozwala ona na zaoszczędzenie czasu i poprawę wydajności. Umożliwia ustalenie harmonogramu pracy za pomocą eksportu raportów, np. salda na rachunkach, wyciągu z rachunku i importu zleceń płatniczych z systemu księgowego firmy do CitiDirect® Online Banking. AFRD pozwala na automatyczne generowanie dowolnych raportów z rachunków przedsiębiorstwa i przysyłania ich na skrzynkę poczty elektronicznej także wtedy, gdy nie

są Państwo zalogowani do CitiDirect lub gdy przebywają Państwo poza biurem.

Usługa AFRD w CitiDirect® Online Banking eliminuje czas potrzebny do ręcznego generowania raportów lub importu zleceń płatniczych z systemu księgowego firmy. AFRD umożliwia automatyczne wykonywanie kluczowych zadań w dowolnym czasie w ciągu dnia, a nawet w nocy, jednocześnie dostarczając aktualne informacje konieczne do podjęcia szybkiej decyzji na temat finansów firmy. W zależności od potrzeb można zaplanować generowanie raportów w cyklach miesięcznych, tygodniowych lub dziennych, a nawet o różnych porach dnia, na przykład co godzinę. AFRD jest doskonałym uzupełnieniem systemu zarządzania bankowością internetową.

Dzięki zastosowaniu najnowszych technik kodowania danych Citibank Handlowy zapewnia najwyższy poziom bezpieczeństwa przeprowadzanych transakcji.

System CitiDirect pozwala ograniczyć nakład pracy konieczny do przesłania płatności do Banku. Zapewnia to szeroka gama możliwości integracji systemu CitiDirect z systemem finansowo-księgowym firmy. Dzięki temu płatności wystarczy wprowadzić tylko raz – do systemu finansowo-księgowego. Wykorzystując możliwości integracji systemu CitiDirect, w kilka minut setki, a nawet tysiące płatności, które znajdują się w systemie firmy, mogą zostać przesłane do Banku. Integracja systemów jest prosta. Citibank Handlowy wspiera Klienta w połączeniu systemów. CitiDirect obsługuje standardowe formaty plików obowiązujące na rynku: ANSI EDI, EDIFACT, SAP IDoc, XML, oraz wiele innych, według potrzeb indywidualnych Klientów.

Karolina Tarnawska, Group Treasurer, Grupa Żywiec SA



– System CitiDirect jest dostępny zawsze wtedy, kiedy go potrzebuję. Odkąd zaczęliśmy wykorzystywać nowoczesną technologię, mam komfort podejmowania decyzji oraz szybko otrzymuję informację zwrotną.

Agnieszka M. Sobków, Cash Management Department Manager, LOT SA



– To była dobra decyzja. CitiDirect zapewnia dostęp do wszystkich produktów bankowych 24 godziny na dobę, o każdej porze każdego dnia mam pełen obraz tego, co dzieje się na rachunku mojej firmy. Włączam dowolny komputer stacjonarny lub laptop podłączony do sieci i oto jest – CitiDirect. Mam bieżącą informację

o saldach kont mojej korporacji w oddziałach Citibank w Nowym Jorku, Londynie, Frankfurtach czy Budapeszcie. Mogę przeprowadzić dowolną operację bankową, np. zlecić płatność WorldLink w ponad 70 walutach. Zarządzanie majątkiem naszej korporacji na wszystkich kontynentach jeszcze nigdy nie było tak proste.

Karty debetowe Citibank Business

Karty Debetowe Citibank Business umożliwiają szybki dostęp do pieniędzy bez konieczności wizyty w oddziale Banku. Przydają się w podróży, gdyż dzięki nim nie trzeba nosić w portfelu dużej ilości gotówki.

Karty debetowe są chętnie wykorzystywane przez firmy jako substytut zaliczek gotówkowych. Podłączenie karty do osobnego rachunku pomocniczego gwarantuje, że każdy pracownik wyjeżdżający w podróż służbową lub delegację dostanie dokładnie taką zaliczkę, jaka będzie mu potrzebna.

Aby dobrze kontrolować wydatki firmy, wszystkie informacje o dokonanych transakcjach kartą są widoczne na wyciągach papierowych, plikach w formacie PDF lub specjalnie przygotowywanych raportach elektronicznych. Aby ułatwić identyfikację użytkowników, do raportów elektronicznych można dodać dowolne dane o użytkowniku karty, np. jego numer, nazwę regionu itp. Dodatkową zaletą raportów elektronicznych jest możliwość zidentyfikowania punktów handlowo-usługowych, w których pracownicy dokonują największej liczby transakcji, a następnie wynegocjowania w nim rabatów.

Użytkownikom kart podróżujących za granicę przyda się bezpłatny pakiet ubezpieczeń związany z niedogodnościami podróży, np. opóźnieniem środka transportu czy dostarczenia bagażu. Z kolei dużym ułatwieniem dla firm jest ubezpieczenie od nieuczciwego (np. prywatnego) użycia karty przez pracownika. Firma może skorzystać z tego ubezpieczenia, jeśli nie jest w stanie wyegzekwować straconych środków finansowych.

Bank odpowiada za transakcje dokonane skradzioną kartą w ciągu 72 godzin przed momentem jej zastrzeżenia (ubezpieczenie dotyczy transakcji dokonanych bez użycia kodu PIN).

Płatności wirtualne

Wirtualne karty debetowe przydadzą się firmom, które większość transakcji dokonują przez Internet. Służą wyłącznie do dokonywania transakcji na odległość: przez Internet, telefonicznie, faksem lub przez zamówienia pocztowe. Citibank Handlowy wprowadził je pod koniec 2005 roku. Karty wirtualne są przydatne na przykład dla biur podróży, które zamawiają bilety tanich linii lotniczych za pośrednictwem Internetu.

Kartami wirtualnymi można posługiwać się bez obaw, gdyż Bank wprowadził do nich liczne zabezpieczenia. Transakcje mogą być dokonywane maksymalnie u 15 akceptantów wskazanych we wniosku (np. 15 stron internetowych). Karta blokuje się automatycznie każdego dnia wieczorem i jest nieczynna w dniach i godzinach wolnych od pracy.

Bank codziennie i nieodpłatnie przesyła raporty dotyczące transakcji dokonanych kartami wirtualnymi – zarówno tych zaaprobowanych, jak i odmówionych. Dzięki raportom możliwe jest szybkie zidentyfikowanie prób dokonania transakcji oszukańczych i natychmiastowe zablokowanie karty.

Kartą nie można dokonywać transakcji w punktach handlowo-usługowych wyposażonych w POS-y ani w bankomatach, gdyż wydawana jest ona w formie papierowego wydruku. Do kart zostały dołączone identyczne ubezpieczenia jak przy standardowych plastikowych kartach debetowych.

Aby otrzymać wirtualną kartę debetową, nie jest wymagane złożenie zabezpieczenia finansowego. Wystarczy wypełnić krótki wniosek.

Wyciąg elektroniczny

Elektroniczny wyciąg bankowy może przyjść mailem lub pojawić się w sieci firmy w formacie PDF. W porównaniu z tradycyjnym jest on tańszy, gdyż do jego archiwizacji wystarczy wirtualny folder, a nie opasy segregator.

Firma nie może funkcjonować bez wyciągów. To one potwierdzają dokonanie wszystkich operacji na rachunku bankowym. Tradycyjne wyciągi są papierowe. Można się jednak bez nich obejść, gdyż taki sam dokument Bank dostarczy elektronicznie.

Plusy wyciągów elektronicznych

- obniżenie kosztów – nie trzeba archiwizować wyciągów papierowych
- są całkowicie zgodne z wersją papierową
- są zabezpieczone przed edytowaniem, więc ich wykorzystanie jest zgodne z ustawą o rachunkowości
- przyspieszenie przebiegu informacji – nie trzeba oczekiwać na wyciąg wysłany pocztą

W Citibank Handlowy wyciąg elektroniczny może być udostępniony trzema drogami:

- przez e-mail – wyciąg przekazywany jest na wskazany adres poczty elektronicznej w formacie PDF. Nie da się w nim dokonać jakichkolwiek zmian. Dokument można odczytać przy wykorzystaniu darmowego oprogramowania Adobe Acrobat.
- przez CitiDirect – trafia do firmy również w formie PDF, za pośrednictwem systemu bankowości elektronicznej CitiDirect.
- na CD-ROM – są to wyciągi z całego miesiąca nagrane na jedną płytę CD.

Wszystkie przekazywane do firmy wyciągi elektroniczne są zabezpieczone przed możliwością naniesienia zmian. Plik chroniony jest dodatkowo hasłem.

Rachunek przez telefon

Podczas telefonicznego kontaktu z Bankiem liczy się łatwy i bezpieczny dostęp do informacji o rachunku oraz krótki czas oczekiwania na połączenie.



Czas oczekiwania na połączenie z pracownikiem Departamentu Obsługi Klienta jest wyjątkowo krótki – wynosi zaledwie 10 sekund.

Citibank Handlowy oferuje wygodny dostęp do rachunku przez telefon dzięki usłudze IVR (Interactive Voice Responce – Automatyczny Bankier). Pozwala ona na szybkie uzyskanie informacji dotyczących bieżącego salda rachunku, ostatnio przeprowadzonych operacji, obowiązującego kursu walut, oprocentowania lokat oraz granicznych godzin przyjmowania przez Bank zleceń do realizacji (cut off times). Dzięki IVR można również się połączyć z wyznaczonym pracownikiem Departamentu Obsługi Klienta (DOK).

System IVR pozwala ograniczyć ryzyko związane z nieautoryzowanym dostępem do informacji. Identyfikacja Klienta w systemie IVR odbywa się na podstawie imienia i nazwiska, numeru karty oraz nadawanego kodu PIN.

Jeśli nie mają Państwo karty umożliwiającej korzystanie z systemu IVR, zapraszamy do kontaktu z Departamentem Obsługi Klienta: 0-801 24 84 24.

Małgorzata Wojciechowska

Dyrektor,
Departament Produktów Zarządzania Środkami Finansowymi,
tel. 0 22 657 72 98,
malgorzata.wojciechowska@citigroup.com

Faktoring. Siła należności

Dla firm, które nie chcą czekać, aż kontrahent zapłaci za towar, Citibank Handlowy przygotował atrakcyjną ofertę faktoringu. Jest ona wyjątkowo korzystna, ponieważ oferuje rozwiązanie dopasowane do potrzeb Klienta oraz elektroniczną platformę operacyjną ułatwiającą korzystanie z tej usługi.



Co to jest faktoring

Jest to skup wierzytelności handlowych przed terminem ich wymagalności. Bank, nabywając wierzytelności przed terminem ich płatności, wypłaca kwotę równą wartości lub równą części wartości wierzytelności pomniejszoną o należne bankowi opłaty i odsetki.

Jeżeli firma chce realizować ekspansywną strategię sprzedaży, stosować dłuższe terminy płatności i mieć szybki dostęp do środków finansowych, faktoring oferowany przez Citibank Handlowy będzie optymalnym rozwiązaniem. Jest on dostosowany do specyfiki handlu Klientów Banku, dlatego oferta obejmuje m.in.:

- faktoring krajowy,
- faktoring zagraniczny,
- faktoring z ubezpieczeniem KUKE,
- faktoring niefinansowany,
- faktoring zaliczkowy.

Elastyczność faktoringu w Citibank Handlowy polega między innymi na tym, że obejmuje dyskonto wybranych wierzytelności pochodzących od określonych dłużników. W zależności od potrzeb oraz aktualnego poziomu wierzytelności (co jest ważne w przypadku np. sezonowości sprzedaży) Klient może decydować o wysokości przedstawionych do dyskonta wierzytelności i uzyskanego finansowania.

Citibank Handlowy ma do zaoferowania dwa rodzaje faktoringu: z regresem do zbywcy wierzytelności oraz bez regresu. Ich zastosowanie zależy od kondycji kredytowej sprzedającego i dłużników.

Faktoring z regresem do zbywcy wierzytelności

Aby zwiększyć dyscyplinę płatniczą dłużników, Bank może wysyłać monity do dłużników i dzięki temu wzmacniać przekaz o cesji wierzytelności na Bank.

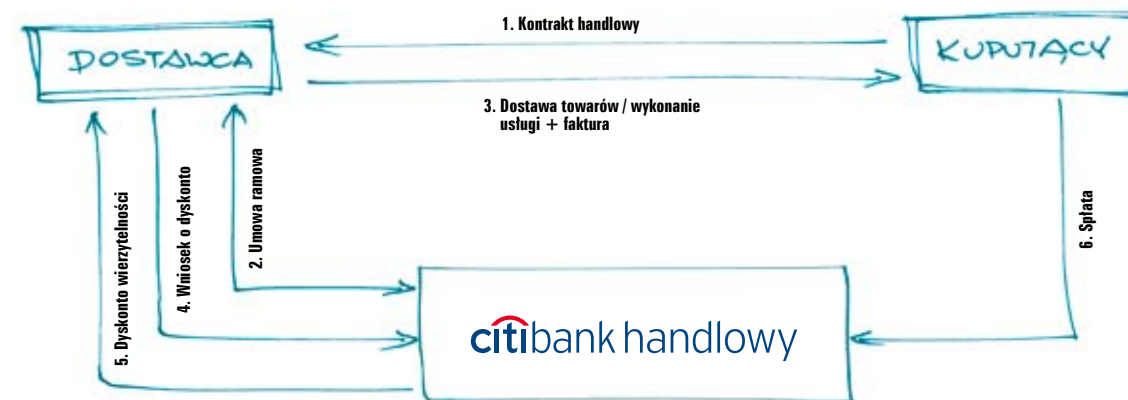
Finansowanie w tym przypadku obejmuje wierzytelności pochodzące z obrotu krajowego i zagranicznego o terminie wymagalności nieprzekraczającym 180 dni. Przewiduje ono dyskonto 100% kwoty faktury lub dyskonto z góry określonej części kwoty faktury (faktoring zaliczkowy), przy czym w drugim rozwiązaniu pozostała kwota przekazywana jest Klientowi pod warunkiem otrzymania spłaty od dłużnika.

Dodatkowo w przypadku wierzytelności pochodzących z obrotu krajowego dostępne jest rozwiązanie faktoringu niefinansowanego z opcją finansowania. Umożliwia ono cesję przez Klienta wszystkich (lub wybranych) wierzytelności na Bank w celu ich obsługi (rozliczenie i raportowanie stanu spłat dokonanych przez dłużników, wysyłka monitów i zawiadomień). W ramach tego rozwiązania poza samą obsługą istnieje także możliwość dyskonta uprzednio scedowanych na Bank wierzytelności.

Faktoring z regresem do zbywcy wierzytelności może zakładać, że spłata wierzytelności przez dłużnika do Banku nastąpi z pewnym opóźnieniem. Odsetki za finansowanie w trakcie trwania okresu karencji mogą być płatne przez Klienta z góry lub z dołu.

Faktoring przynosi największe korzyści firmom, które

- chcą zapewnić sobie wyższą płynność przy równoczesnym zmniejszeniu wysokiego poziomu należności
- prowadzą sprzedaż na warunkach odroczonej płatności
- współpracują ze stałą grupą odbiorców
- chciałoby uniknąć spadku płynności ze względu np. na sezonowość sprzedaży
- chcą zapewnić sobie łatwą w obsłudze platformę do realizacji zleceń faktoringowych, raportów i monitorowania stanu spłat należności



Platforma internetowa przyspiesza operacje

Platforma umożliwia efektywne korzystanie z faktoringu, pomaga także obniżyć koszty i skrócić czas przeznaczony na realizację operacji bankowych. Elektroniczna platforma umożliwia przesyłanie wniosków o dyskonto w programach faktoringowych. Bank dostarcza drogą elektroniczną bogate i aktualne raporty, które ułatwiają zarządzanie.

Faktoring bez regresu do zbywcy wierzytelności

W przypadku faktoringu bez regresu do zbywcy wierzytelności Bank przejmuje ryzyko niewypłacalności dłużnika. Oznacza to, że gdy dłużnik nie spłaca faktury w terminie, Bank nie obciąża rachunku Klienta. Nowością w ofercie Citibank Handlowy jest faktoring bez regresu dla przedsiębiorców – dostawców towarów i usług na zlecenie jednostek organizacyjnych Skarbu Państwa (np. gminy).

W ramach oferty Citibank Handlowy dostępny jest program Finansowania Wierzytelności Handlowych na podstawie polisy Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA (KUKE). Ryzyko faktycznej i prawnej niewypłacalności dłużnika przejęte jest przez publiczną instytucję ubezpieczeń kredytów eksportowych w Polsce – KUKE – na podstawie umowy zawartej z Bankiem. Regres do Klienta ma ograniczony charakter i dotyczy głównie sytuacji sporu handlowego. Finansowanie w tym rozwiązaniu dotyczy wierzytelności powstałych w handlu krajowym i zagranicznym (aktualnie akceptowani są partnerzy z: Niemiec, Czech, Słowacji, Finlandii, Francji, Wielkiej Brytanii, Włoch, Szwecji, Hiszpanii, Belgii, Grecji, Szwajcarii, Japonii, Irlandii, Węgier, Austrii, Norwegii, Danii, USA, Holandii, Kanady, Litwy, Łotwy, Estonii). Poziom finansowania to:

- 95% wartości wierzytelności pomniejszonej o koszty obsługi i finansowania w przypadku wierzytelności eksportowych,
- 85% wartości wierzytelności pomniejszonej o koszty obsługi i finansowania w przypadku wierzytelności krajowych.

Faktoring z regresem do zbywcy wierzytelności

- Bank nie przejmuje ryzyka niewypłacalności dłużnika
- obejmuje wierzytelności krajowe i zagraniczne

Faktoring bez regresu

- Bank przejmuje ryzyko niewypłacalności dłużnika
- możliwy również w ramach polisy KUKE

Cena faktoringu składa się z

1. opłaty przygotowawczej
2. opłaty faktoringowej płatnej od każdej wierzytelności
3. kosztu finansowania

W Citibank Handlowy Klient wybiera wierzytelności, które chce przekazać do faktoringu, dzięki czemu firma ma możliwość elastycznego kształtowania kosztu faktoringu.

Finansowanie obejmuje wierzytelności o terminie wymagalności nieprzekraczającym 180 dni.

Magdalena Laskowska

Naczelnik, Zespół ds. Finansowania Handlu,
tel. 0 22 692 90 31,
magdalena.laskowska@citigroup.com



Prestiżowa nagroda dla SpeedCollect Plus

SpeedCollect Plus otrzymał prestiżową nagrodę przyznaną przez „The Banking Technology Magazine” w kategorii „Best business/corporate banking achievement for 2005”.

„The Banking Technology Magazine” jest prestiżowym magazynem wydawanym na całym świecie. Uzyskanie tej nagrody dla Citibank Handlowy i dla samego produktu jest liczącym się osiągnięciem w sektorze bankowym zarówno na arenie Polski, jak i Europy.

Sonia Wędrychowicz-Horbatowska,
Szef Pionu Bankowości
Transakcyjnej,
Citibank Handlowy



– Staramy się lepiej słuchać oraz współpracować z naszymi Klientami, dzięki czemu integrujemy nasze rozwiązania, wspomagając ich siłę operacyjną. Naszym celem jest wprowadzanie najlepszych idei oraz rozwiązań dostępnych w Citigroup do innych regionów i krajów, aby dostarczać najlepsze rozwiązania dla naszych Klientów na całym świecie.

Co się wydarzyło...

Naveed Sultan,
Managing Director and
Head of Cash Management
EMEA, Citigroup Global
Transaction Services



– Naszą misją jest pracować w szeroko zróżnicowanym zespole, składającym się z utalentowanych ludzi, których celem jest przewyższać wymagania i oczekiwania naszych Klientów i wspólnie budować najlepszą w branży i na świecie, najbardziej znaczącą i silną finansowo bankowość transakcyjną.

SpeedCollect Plus jest skierowany głównie do firm, które potrzebują szybko i pełnego dostępu do informacji w celu pełnej automatyzacji uzgodnień wpływów. Wśród potencjalnych Klientów SpeedCollect Plus są firmy zarówno mające rozrachunki międzykorporacyjne (B2B), jak i z odbiorcami detalicznymi (B2C). System jest przydatny także dla firm, które chcą automatycznie uaktualniać swoje systemy księgowe.

Celem produktu SpeedCollect Plus jest wyeliminowanie w maksymalnym stopniu płatności niezidentyfikowanych, które są wynikiem niekompletnych lub błędnych informacji, znajdujących się w przelewach przychodzących na rachunek Klienta. Taka sytuacja powoduje konieczność angażowania dodatkowego czasu i osób do wyjaśniania płatności niezidentyfikowanych w systemie finansowo-księgowym Państwa firmy. Produkt SpeedCollect Plus umożliwia weryfikację wpływów oraz ich ewentualne uzupełnienie o brakujące informacje poprzez porównanie danych o wpływach bieżących z informacją o płatnościach oczekiwanych. Klient otrzymuje informacje o transakcjach w rozbięciu na poszczególne faktury opłacane w danej płatności przez jego odbiorców. Dane dotyczące wpływów

oczekiwanych są dostarczane przez Klienta do Citibank Handlowy.

Zalety SpeedCollect Plus:

- pozwala na eliminację opóźnień w uzgodnieniu wpływów, dzięki czemu możecie Państwo szybko interweniować w przypadku braku terminowej wpłaty ze strony kontrahentów czy odbiorców, redukuje straty z tytułu opóźnień z wpływów zaksięgowanych na kontach sum do wyjaśnienia,
- uzupełnia brakujące informacje o płatności potrzebne do jej uzgodnienia, np. numer Klienta lub numer faktury,
- umożliwia rozbięcie jednej płatności na wiele rekordów, jeżeli dotyczy ona wielu faktur (płatności skonsolidowane),
- zapobiega nieoczekiwanym błędom mogącym powstać przy obróbce płatności w innych bankach,
- pozwala na usunięcie błędów popełnionych przy wypełnianiu polecenia przelewu.

Połączenie spółek leasingowych

handlowy leasing

Grupa Banku Handlowego w Warszawie SA

10 stycznia 2006 roku nastąpiło połączenie spółek leasingowych należących do Grupy Kapitałowej Banku Handlowego: spółki Handlowy-Leasing SA oraz Citileasing Sp. z o.o. W wyniku połączenia cały majątek spółki Handlowy-Leasing SA („spółka przejmowana”) został przeniesiony na spółkę Citileasing Sp. z o.o. („spółka przejmująca”). Spółka przejmująca zmieniła jednocześnie nazwę z Citileasing Sp. z o.o. na Handlowy-Leasing Sp. z o.o.

Rok 2005 był dla obydwu spółek rokiem intensywnej pracy. Została poszerzona oferta produktowa oraz podjęto liczne działania mające na celu podniesienie jakości świadczonych usług. W tym roku firma chce dołączyć do grona 10 największych firm leasingowych w Polsce.

Prezes Handlowy-Leasing Jerzy Śledziwski stawia ambitne cele:

– *Chcielibyśmy być spółką pierwszego wyboru dla Klientów Citibank Handlowy.*

Złoty Byk dla Domu Maklerskiego Banku Handlowego SA

Podczas Inauguracji Roku Gieldowego 2006, 13 stycznia 2006 r. Dom Maklerski Banku Handlowego SA po raz trzeci z rzędu otrzymał nagrodę Prezesa Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA – statuetkę Złotego Byka. Nagrodę wręczył premier RP Kazimierz Marcinkiewicz. Przyznano ją za największy udział w obrotach akcjami na warszawskiej giełdzie (19,9%) w ubiegłym roku.

Tak dobra pozycja Domu Maklerskiego



Złoty Byk dla Domu Maklerskiego Banku Handlowego SA.

Banku Handlowego SA wynika nie tylko z kompleksowej oferty oraz indywidualnego podejścia do Klientów, ale również z zaufania, jakim darzą nas Klienci inwestujący za naszym pośrednictwem. To także efekt pro-

fesjonalizmu naszych pracowników. Specjalne podziękowania należą się zarówno naszym Klientom, jak i pracownikom – bez nich sukces ten nie byłby możliwy.

V edycja konkursu Barwy Wolontariatu

Citibank Handlowy został uhonorowany główną nagrodą V edycji konkursu Barwy Wolontariatu w kategorii „Wolontariat Pracowniczy”.

18 grudnia 2005 r. nagrodę odebrał Prezes Sławomir S. Sikora podczas gali w warszawskim klubie Skarpa, transmitowanej przez TVP2. W tegorocznej, piątej edycji konkursu Barwy Wolontariatu organizowanego przez Stowarzyszenie Centrów Wolontariatu w Polsce po raz pierwszy przyznano nagrodę w kategorii „Wolontariat Pracowniczy”. Citibank Handlowy jest pierwszym laureatem tej nagrody.

Program wolontariatu pracowniczego Citibank Handlowy (koordynowany przez Fundację Kronenberga) okazał się najlepszy. Jury doceniło przede wszystkim jego innowacyjną konstrukcję, systemowe rozwiązania informatyczne i liczbę zaangażowanych pracowników. Co rów-



Prezes Sławomir S. Sikora i dwie wolontariuszki z naszego Banku: Bogusława Leśniak i Agnieszka Krzemień.



Od lewej: Klaudia Magierowska, Piotr Antoszek – zwycięzca konkursu, Dominika Melon, Aneta Gryglewicz, Jędrzej Borowiak, Agnieszka Siek.

nie ważne, program został oceniony jako najbliższy rzeczywistej idei wolontariatu, w której pomoc wynika z własnej inicjatywy i potrzeby pracownika, a firma tworzy mu do tego odpowiednie warunki. Jury doceniło zwłaszcza zaangażowanie w program Moje Finanse, w którym wolontariusze Citibank Handlowy uczestniczą w szkoleniach dla nauczycieli, a od 2006 roku rozpoczęli zajęcia z młodzieżą uczestniczącą w programie.

Kandydatura Citibank Handlowy została zgłoszona przez Habitat for Humanity Polska, Fundację Młodzieżowej Przedsiębiorczości i Ośrodek Pomocy Społecznej Warszawa Wola.

Konkurs Wokulski. Nagrodzone biznesplany

Pomysły na sprzedaż domen i na sklep z wyrobami wikliniarskimi to jedne z nagrodzonych biznesplanów w konkursie Wokulski.

Na konkurs, który promuje najlepsze biznesplany, wpłynęło 45 prac prezentujących pomysły na założenie i prowadzenie własnej firmy, od „Poradni Dietetycznej” poprzez „DRAGON.pl” – utworzenie re-

dakcji lokalnego dwutygodnika po „Dream Garden”, czyli zagospodarowanie terenów zielonych.

2 grudnia 2005 r. jury w składzie: Andrzej Wilk z Konfederacji Pracodawców Prywatnych „Lewiatan”, Sonia Wędrychowicz – Szef Pionu Bankowości Transakcyjnej Citibank Handlowy, Michał M. Lisecki – Prezes Zarządu Grupy Mediowej Point Group, Andrzej Nierychło – wydawca „Pulsu Biznesu”, Marek Tejchman – redaktor magazynu „EKG-Ekonomia, Kapitał, Gospodarka”, Radio TOK/FM, przyznało nagrodę główną w wysokości 25 000 zł Piotrowi Antoszkowi z Akademii Rolniczej w Lublinie za biznesplan „www4you” – sprzedaż pozycjonowanych domen.

Jury ze względu na wysoki poziom nadesłanych prac postanowiło przyznać również trzy wyróżnienia:

Agnieszce Siek z Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Krakowie za pomysł na sklep z wyrobami z wikliny „Aswik”, Jędrzejowi Borowiakowi z Wyższej Szkoły Logistyki w Poznaniu za projekt „Investment Club” – szkolenia i doradztwo w zakresie oznaczenia CE, oraz Anecie Gryglewicz, Klaudii Magierowskiej, Dominice Melon z Akademii Ekonomicznej w Poznaniu za pracę „Biznes dla Sportu,

Sport dla Biznesu, czyli B2S&S2B”.

Uroczystość wręczenia laureatom nagród odbyła się w marcu 2006 r.

Nominacja

1 stycznia 2006 r. Witold Zieliński objął stanowisko Wiceprezesa Zarządu Banku Handlowego w Warszawie SA.



Wiceprezes Zarządu Banku Handlowego w Warszawie SA – Witold Zieliński.

Karty Citibank Business

Zmiana definicji limitu całkowitego firmy

Do tej pory limit całkowity firmy był zdefiniowany jako suma limitów wszystkich kart Citibank Business wydanych Klientowi. Według nowych zasad obowiązujących w Citibank Handlowy od listopada 2005 r. limit nie jest już sumą limitów indywidualnych wszystkich kart Klienta, ale wnioskowaną przez niego kwotą, do wysokości której w cyklu rozliczeniowym są autoryzowane wszystkie transakcje.

Jedynym ograniczeniem wprowadzonym przez Bank jest konieczność zachowania proporcji pomiędzy wysokością limitu całkowitego a sumą limitów indywidualnych wszystkich kart Klienta: limit całkowity nie może być mniejszy niż 30% sumy limitów indywidualnych wszystkich kart wydanych Klientowi.

Dzięki nowej definicji limitu całkowitego Klienci będą mogli wydawać więcej kart lub zwiększać limity indywidualne kart dużo szybciej (w ramach przyznanych przez Bank limitów kredytowych). Wszystkie transakcje autoryzowane są na podstawie dostępnego, indywidualnego limitu karty oraz dostępnego limitu całkowitego firmy.

Karty Visa z walutą rozliczeniową euro

Na początku listopada 2005 r. Citibank Handlowy wprowadził euro jako drugą walutę rozliczeniową do kart Citibank Business wydawanych w systemie Visa. Obecnie Klienci



Banku mogą otrzymywać karty z walutą rozliczeniową USD oraz EUR. Klient na wniosku o wydanie karty Citibank Business zaznacza walutę rozliczeniową, z jaką ma zostać wydana karta. Klient w ramach jednej umowy o wydanie kart Citibank Business może mieć zarówno karty z walutą rozliczeniową USD, jak i EUR.

Eksperti odpowiadają

Czy w ramach środków unijnych można kupić używane urządzenia?

Tak. W większości Działań możliwy jest zakup zarówno nowych, jak i używanych środków trwałych, jednak pod dwoma warunkami:

- w ciągu siedmiu lat poprzedzających złożenie wniosku o dofinansowanie środków trwałych nie został zakupiony z wykorzystaniem środków publicznych krajowych lub pochodzących z funduszy Unii Europejskiej,
- jeśli projekt ma być finansowany w drodze leasingu, to refundacji podlegają raty leasingowe z tytułu leasingu wyłącznie nowych środków trwałych.

Czy przedsiębiorca może złożyć dwa różne projekty na jeden termin konkursowy w ramach Działania 2.3?

Tak. Można złożyć dwa wnioski o dofinansowanie, pod warunkiem że dotyczą różnych projektów do tego samego Działania. Przykładowo można złożyć wniosek na zakup środka trwałego, a także oddzielny wniosek na zakup wyników prac badawczo-rozwojowych w ramach Działania 2.3. Można również złożyć dwa wnioski na zakup środków trwałych dotyczące dwóch osobnych działań modernizacyjnych.

Monika Kur,

Ekspert ds. Unii Europejskiej,
Citibank Handlowy

Czy wiesz, że...

...co miesiąc Departament Obsługi Klienta dołącza do wyciągów Biuletyn Informacyjny z bieżącymi informacjami z Banku?

Od stycznia biuletyn ukazuje się w nowej, zwęższej, atrakcyjnej formie graficznej, w dwóch wersjach językowych. Biuletyn jest również dostępny na stronie internetowej www.citibankhandlowy.pl.

...już 75% wyciągów jest dostarczanych do Klienta w formie elektronicznej?

Jeśli jesteście Państwo zainteresowani tą nowoczesną usługą, prosimy o kontakt z Departamentem Obsługi Klienta.

Departament Obsługi Klienta, infolinia 0-801 24 84 24



Nagrody? Premie? Stypendia? Zasiłki?
Karty przedpłacone – jedna odpowiedź na wiele potrzeb.

Poszukują Państwo nowoczesnych sposobów przekazywania środków pieniężnych? Chcieliby Państwo ograniczyć związane z tym koszty? Zachęcamy do skorzystania z kart przedpłaconych Citibank Handlowy. Nasz zespół Doradców pomoże w dopasowaniu oferty do potrzeb każdej firmy.

Oferujemy m.in.:

- **Karty lojalnościowe** - wykorzystywane jako nagrody w programach lojalnościowych
- **Karty zasiłkowe** - służące do wypłaty zasiłków oraz świadczeń socjalnych
- **Karty stypendialne** - umożliwiające wypłatę stypendiów
- **Karty promocyjne** - stosowane w promocjach towarów i usług

W celu uzyskania szczegółowych informacji prosimy o kontakt z Zespołem Obsługi Kart Korporacyjnych, tel.: **(0-22) 692 24 39**.

Citibank Handlowy jest największym wydawcą kart przedpłaconych dla firm w Polsce.

Karty Zasiłkowe i Stypendialne otrzymały europejską nagrodę za najbardziej innowacyjny produkt 2005 roku w sektorze korporacyjnym.

www.citibankhandlowy.pl

Citibank Handlowy

Bank Handlowy w Warszawie SA, ul. Senatorska 16, 00-923 Warszawa

A member of  citigroup

Globalne standardy. Lokalne rozwiązania.

 citibank handlowy