



Fot. Dave B.

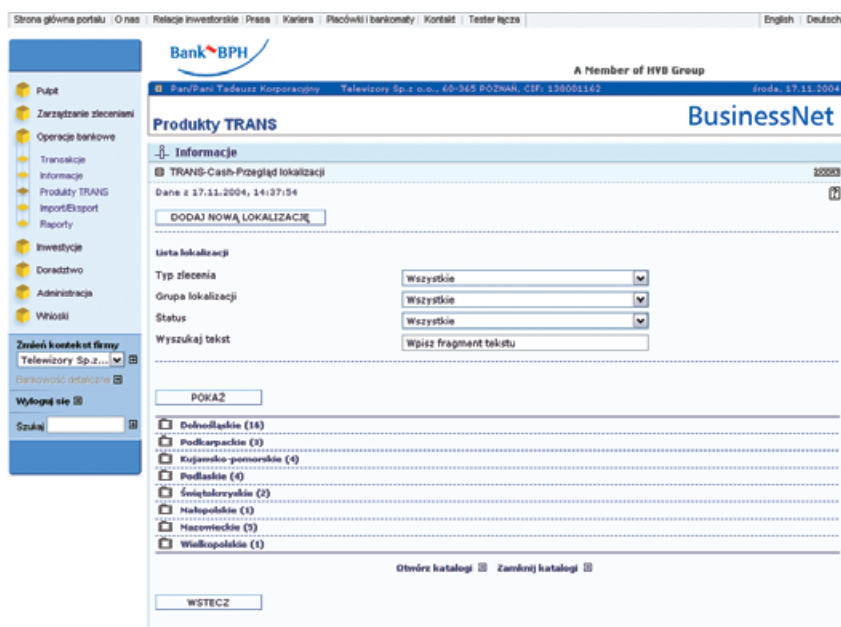
**Małgorzata Ślipek**

## Cash management w służbie korporacji

*Cash management* w dzisiejszym języku bankowości komercyjnej to słowo – hasło, termin używany przez pracowników banków i klientów tak powszechnie i automatycznie, że czasem okazuje się, że obie strony mają na myśli co innego i dopiero dłuższa rozmowa prowadzi do ujednoczenia terminów, szczegółów i oczekiwań.

*Internet nie tylko  
wzbogaca ofertę banków –  
Internet stanowi już  
niejako jego wizytówkę.*

Główny problem występuje przy angielskim słowie *cash*. **W bezpośrednim tłumaczeniu oznacza ono gotówkę, a więc „fizyczny” pieniądz w postaci bilonu lub banknotów**. I w takim znaczeniu *cash management* oznaczałby faktycznie tylko usprawnienia oferowane przez bank w obszarze koordynowania wpłat gotówkowych, ich przeliczania, transportu, etc. Jest to jak najbardziej potrzebna usługa, szczególnie dla klientów korporacyjnych prowadzących działalność w dużej mierze opartą na płatnościach gotówkowych (np. telefonia, ubezpieczyciele, hipermarkety). Nie jest to jednak cały obraz *cash management*'u, a tylko pewien wycinek możliwości produktowych. ***Cash management* jest paletą produktów usprawniających zarządzanie środkami finansowymi firmy na jej rachunku bieżącym. Oferta rozwiązań *cash management*, ze względu na jej specyfikę, jest kierowana do klienta korporacyjnego.** Dla szerszego rozumienia tego terminu, polskie tłumaczenie zawiera się gdzieś pomiędzy zarządzaniem środkami finansowymi a bankowością transakcyjną i/lub obsługą rachunku operacyjnego klienta.



Przy takim tłumaczeniu, usługi *cash management* oferowane przez bank dla swoich klientów korporacyjnych nabierają szerszego charakteru niż tylko obsługa zarządzania gotówką - odnoszą się do umożliwienia klientom optymalnego zarządzania swoimi środkami finansowymi, sprawnego realizowania płatności, koordynacji splotu należności, koncentracji środków gotówkowych i bezgotówkowych. Wszystkie te elementy mają charakter transakcyjny, opierają się na operacjach, których liczba i częstotliwość zależą od liczby odbiorców, skali działalności, powtarzalności transakcji i ich rozłożenia w czasie.

Mimo, że z powyższego opisu wydawać by się mogło, że usługi i rozwiązania *cash management* powinny być dziś standardem w każdym banku, rzeczywistość wygląda trochę inaczej. Po pierwsze, banki mają różne strategie działania. Często albo bardziej koncentrują się na klientach indywidualnych i ich potrzebach, albo na finansowaniu dużych projektów inwestycyjnych swoich klientów korporacyjnych, albo specjalizując się w innych wybranych zagadnieniach bankowości, np. leasing, przejęcia i fuzje, etc. Po drugie, nie wszystkie banki mają bazę oddziałów, pozwalającą na obsługę klientów o strukturze „sieciorowej” regionalnej, którzy stanowią potencjalną grupę odbiorców produktów *cash management*. Stworzenie takiej bazy od podstaw łączy się z bardzo dużymi nakładami finansowymi. Trzecią sprawą jest *know-how* i posiadanie specjalistycz-

nej wiedzy, prowadzącej nie tylko do oferowania rozwiązań już istniejących na rynku, ale także umożliwiającej tworzenie nowych, unikalnych produktów zaspokajających często nawet najbardziej indywidualne potrzeby wymagających korporacji. Nie bez znaczenia również dla ekspansji produktów *cash management* jest posiadanie przez banki narzędzi, które pozwoliłyby na elastyczną obsługę stosowanych przez klientów rozwiązań transakcyjnych. Takie możliwość niewątpliwie daje Internet.

Internet nie tylko wzbogaca ofertę banków – Internet stanowi już niejako jego wizytówkę. Sztuką jest bowiem umiejętne wykorzystanie potencjału płynącego z nieograniczonych możliwości nowych, dostępnych technologii. Dziś klient korporacyjny zainteresowany jest nowymi możliwościami, usługami, jakie oferuje bank oraz ich użytecznością. Za Internetem przemawia integralność, przepustowość, efektywność i bezpieczeństwo danych, a także orientacja na użytkownika i elastyczność we wprowadzaniu nowości. Internet jest najmłodszym kanałem dystrybucji usług bankowych. Koszt transakcji internetowej jest najniższy, znikają bariery zarówno przestrzenne, jak i czasowe. Działające w instytucjach finansowych systemy bankowości internetowej, to najczęściej zintegrowane i kompleksowe systemy informatyczne, stają się, jak w przypadku Banku BPH, równocześnie wielofunkcyjną platformą finansową. Integralność systemu nie oznacza tutaj jedynie wewnętrznej spójności w procesie zarządzania strukturą finansów korporacji, lecz także zgodność z obowiązującymi standardami rozliczeń międzybankowych, będących podstawą całego systemu bankowego, który po wejściu do Unii przeszedł wiele zmian. Elastyczność z kolei oznacza zarówno możliwość wprowadzania zmian wraz z postępem technicznym, jak również dostosowywanie systemów do potrzeb konkretnego klienta, co równoznacznie jest mocną orientacją banku na klienta.

## BusinessNet nieograniczona platforma *cash managementowa*

Z innowacyjną propozycją dla klientów korporacyjnych wyszedł Bank BPH. Niespełna rok temu rozpoczął oficjalną sprzedaż systemu bankowości Internetowej BusinessNet (dla zainteresowanych więcej o systemie w tekście Jerzego Zania „Bankowość elektroniczna dziś – bankowość internetowa jutro”, „e-Fakty”, numer 4 z 2004 roku). BusinessNet został przygotowany w oparciu o podobne rozwiązanie oferowane korporacjom w Austrii przez inwestora banku – Bank Austria Creditanstalt, dostosowane jednak ściśle do wymagań polskiego rynku i użytkownika. Bank rozpoczynając prace nad systemem wypełnił niszę na rynku usług bankowych dla korporacji. Produkt przyjął się na rynku – czego dowodem są liczby – 1200 klientów korzystających z systemu, 300 tys. przelewów dokonywanych za pośrednictwem systemu miesięcznie. **Przedsiębiorcy, użytkownicy BusinessNet’a, mogą dowolnie zarządzać środkami finansowymi firmy z każdego miejsca na świecie.**

BusinessNet to portal finansowy, który dzięki wykorzystanym możliwościom płynącym z zastosowania technologii internetowych, umożliwia dokonywanie szerokiego spektrum transakcji i operacji finansowych, w tym takich, które są związane z rozwiązaniami *cash managementowymi*.

Jednym z produktów dostępnych poprzez system i wartych poświęcenia uwagi jest TRANS-Cash, który pozwala na efektywną obsługę gotówkową. Klient korzystając z tej usługi przekazuje Bankowi obsługę: wpłat gotówkowych, przygotowanych i dokonanych w formie zamkniętej, na dobro rachunku prowadzonego w Banku i zasileń gotówkowych, które Bank przygotowuje i pozostawia do dyspozycji przedsiębiorcy wypłaty gotówkowe w formie zamkniętej. Forma zamknięta oznacza, że wpłata – po jej sformowaniu zgodnie z ustaleniami dokonanymi pomiędzy klientami a bankiem – umieszczona jest przez klienta w opakowaniu – bezpieczna koperta, portfel – gwarantującym, iż nie może zostać ono otwarte bez widocznego naruszenia.

Również coraz popularniejsze wśród firm Polecenie Zapłaty (inaczej zwane TRANS-Debit) można obsługiwać

poprzez system BusinessNet. Obsługa obejmuje zarówno realizację poleceń zapłaty od strony wierzyciela jak i dłużnika. Za pośrednictwem systemu klient może przysłać zgody na obciążenie rachunku jak i odwołanie płatności.

**Do palety produktów *cash managementowych* osiągalnych dzięki systemowi BusinessNet należy także szeroko rozumiany TRANS-Financing – platforma elektroniczna w ramach systemu internetowego, daleko wykraczającą poza klasyczne pojęcie *faktoringu*.** Pozwoliła ona na zastąpienie papierowego obiegu dokumentów elektroniczną wymianą informacji i zleceń, które realizowane są w sposób sprawniejszy, a tym samym znacznie szybciej. TRANS-Financing to także obsługa klasycznych produktów finansowania handlu, takich jak *faktoring* i *forfaiting*. Bank na bieżąco rozszerza elektroniczną platformę o nowe modele finansowania i elektroniczną obsługę.

Wspomnę jeszcze kilka słów o usłudze TRANS-Przekaz, roboczo zwanej przekazy pocztowe. Jest ona wykorzystywana przez firmy, które realizują dużą liczbę płatności, np.: z tytułu honorariów, prowizji, odszkodowań, itp., a beneficjenci takich płatności nie posiadają rachunku bankowego lub zamieszkują w miejscowości, w której nie ma oddziału żadnego banku. System BusinessNet umożliwia także użytkownikom dostęp do informacji zwrotnej na temat obsługi transakcji *cash managementowych* w postaci odpowiednio zdefiniowanych raportów.

W ciągu ostatnich lat innowacje w zarządzaniu środkami finansowymi pojawiały się dynamicznie w ramach bankowości internetowej, pobudzanej przez nowe technologie telekomunikacyjne. Zarówno trendy na rynku, jak i oczekiwania klientów jednoznacznie wskazują na gwałtowne przyspieszenie tych procesów w najbliższej przyszłości. Dostępne na dzień dzisiejszy systemy niewątpliwie będą ewaluować – przykład Banku BPH jest najlepszym tego potwierdzeniem. Platforma finansowa BusinessNet rok po wdrożeniu jest najbardziej zaawansowanym narzędziem do kierowania środkami finansowymi przedsiębiorstw, a na tym się nie skończy...