



3 marzec 2014 r.

Wydanie nr 3

Serwisy na skróty:



Wyciąg z taryfy
provizji i opłat
bankowych



Aktualności
CitiService



Tabela kursów



Analizy rynkowe
CitiDaily

W numerze:

- Święta bankowe w marcu i kwietniu
- Biznes bez granic - banki pomogą w ekspansji firmom - rola CitiService - opinia Dyrektora Departamentu Macieja Żurawka
- Dyrektor Departamentu CitiService o obsłudze klientów w Citi Handlowy

Święta bankowe w marcu i kwietniu 2014 roku

Prezentujemy Państwu daty w marcu i kwietniu 2014 roku, w których zlecenia ze względu na święto waluty (dzień wolny od pracy w danym kraju) będą realizowane następnego dnia roboczego.

MARZEC

03 - ANG, ARS, BGN, BRL, MWK, VEF
04 - ARS, BRL, VEF
05 - IMD
10 - RUB
11 - LTL
12 - MUR, ZMW
14 - ALL
17 - MXN
19 - VEF

20 - TND

21 - JPY, ZAR
24 - ARS, COP
25 - LBP
31 - IDR, MUR

KWIECIEŃ

01 - INR
02 - ARS
04 - TWD
07 - THB
09 - PHP, TND
14 - THB
15 - ILS, THB
17 - ARS, COP, DKK, ISK, MXN, NOK, PEN, PHP, VEF
18 - ANG, ARS, AUD, BGN, BRL, BWP, CAD, CHF, CLP, CNY, COP, DKK, EUR, GBP, HKD, IDR, INR, ISK, JMD, KES, LBP, LVL, MKD, MXN, MWK, NOK, NZD, PEN, PHP, SCR, SEK, SGD, UGX, VEF, XOF, ZAR, ZMW, ZWL
21 - ANG, AUD, BGN, BRL, BWP, CHF, CNY, CZK, DKK, EGP, EUR, GBP, HKD, HRK, HUF, ILS, ISK, JMD, KES, LBP, LTL, LVL, MKD, MWK, NOK, NZD, PLN, RON, SEK, UGX, XOF, ZAR, ZMW, ZWL
23 - TRY
24 - ISK
25 - AUD, EGP, NZD
28 - ZAR
29 - JPY
30 - ANG



citi handlowy

Biznes bez granic - o roli CitiService w rozwoju i ekspansji firm mówi Maciej Żurawek - Dyrektor Departamentu Obsługi Klienta CitiService



Polskie firmy coraz chętniej wchodzą na zagraniczne rynki. Napotykają jednak przy tym na wiele barier – czytamy w „Rzeczpospolitej”.

Podczas gdy jeszcze kilkanaście lat temu szczytem marzeń polskiej firmy była silna pozycja na rodzimym rynku, dziś krajowe przedsiębiorstwa bez kompleksów sięgają coraz dalej. CCC, LPP, Famur, Kopex, KGHM, PKN Orlen, Seco Warwick, Maspex, Polpharma czy Grupa Azoty to tylko kilkanaście najbardziej znanych

przykładów spółek, które zdecydowały się na międzynarodową ekspansję. - *Gospodarka światowa wchodzi w nowy rok w nieco lepszej kondycji niż dotychczas. Nasze prognozy wskazują na wyraźne przyspieszenie wzrostu gospodarczego w krajach rozwiniętych - prognozuje Piotr Kalisz, główny ekonomista Citi Handlowy.*

Na dynamicznej ścieżce zwiększania obecności za granicą stoi jednak kilka barier. Pierwsza z nich to trudności w znalezieniu pracowników o odpowiednich kompetencjach. Firmy muszą bowiem zmierzyć się z różnymi regulacjami prawnymi, systemami płatności czy różnicami kursów walut. Wejście na nowe rynki oznacza też, że obecny dział księgowy i finansowy danej spółki dostaje nowe zadania, w postaci rozliczeń zagranicznych czy obsługi należności. Brak specjalistów na rodzimych rynkach, konieczność dużych wynagrodzeń lub szkolenia pracowników znacznie podwyższa koszty działalności przedsiębiorstwa. *Ponadto wśród największych barier zgłaszanych przez polskie firmy jest brak dokładnej analizy rynku i lokalnych kontaktów. Dla rozwoju polskiej ekspansji niezbędny jest też dobry system wsparcia finansowego inwestycji i eksportu - dodaje Monika Piątkowska, członek zarządu PAIZ.*

W komentarzu eksperckim w „Rzeczpospolitej”, Maciej Żurawek dyrektor Departamentu Obsługi Klienta-CitiService powiedział: - *Firmy, które decydują się na działanie w skali globalnej, dążą do centralizacji najważniejszych procesów, ale również poszukują zintegrowanej obsługi. Nie ulega bowiem wątpliwości, że zarządzanie przedsiębiorstwem na kilku rynkach jednocześnie wymaga bardzo szybkich reakcji i umiejętności łatwego pozyskiwania informacji. Dlatego tak ważne w bankowej obsłudze klienta stają się standardy Single Point of Contact, czyli obsługa przedsiębiorstwa w jednym kraju przez dedykowanego doradcę, ale jednocześnie świadczenie usług dla tej firmy na wszystkich rynkach, na jakich jest ona obecna – mówi Maciej Żurawek i dodaje: Zintegrowana obsługa jest efektywna nie tylko ze względu na oszczędność czasu, ale też jeśli chodzi o dobre zarządzanie kosztami. Jest to możliwe dzięki integracji obsługi płatności przedsiębiorstwa, co eliminuje potrzebę działania biur finansowych w poszczególnych krajach.*

Dyrektor Departamentu CitiService o obsłudze klientów w Citi Handlowy

Zapraszamy na kanał Citi Handlowy na YouTube gdzie można obejrzeć film, w którym Maciej Żurawek, Dyrektor Departamentu CitiService opowiada o istocie obsługi klientów biznesowych.

http://www.youtube.com/watch?v=sRM3WUq-7E&feature=em-upload_owner

citi handlowy



Szanowni Państwo, uprzejmie przypominamy, iż na stronie:

<http://www.citihandlowy.pl/poland/citidirect/polish/>

są dostępne aktualnie obowiązujące w banku formularze związane z nadawaniem lub zmianą ustawień / uprawnień w systemie CitiDirect.

Korzystanie z najnowszej dokumentacji pozwala uniknąć opóźnień w realizacji wniosków dotyczących bankowości elektronicznej.