

GRAM AUR = 248,8638 RON

FRANC ELVEȚIAN = 4,5591 RON

EURO = 4,8406 RON

DOLAR = 4,2942 RON

CENTRUL DE SOLUȚIONARE ALTERNATIVĂ A LITIGIILOR ÎN DOMENIUL BANCAR:

„Băncile ar trebui să claseze mai puține cereri de soluționare a litigiilor”

● CSALB: „Se poate ajunge la o împăcare cu clienții dacă banca vrea să negocieze cu adevărat” ● Media cererilor clasate fără un motiv justificat la nivelul sistemului bancar, în anul 2020, este de 29% din totalul solicitărilor primite de CSALB, în cazul IFN-urilor peste 70% dintre cereri fiind clasate nejustificat, arată Centrul

Dacă la început clienții nu vedeau cu ochii buni apariția Centrului de Soluționare Alternativă a Litigiilor în domeniul Bancar (CSALB), care urma să înlocuiască disputele din instanță cu



negocieri urmate de o rezolvare amiabilă a conflictelor dintre bănci și consumatori, pe parcursul acestora s-au convins de rolul conciliator al Centrului, un număr tot mai mare de consumatori apelând la serviciile sale, în ultima perioadă.

În același timp, tot mai multe bănci (printre care BCR, BRD, Banca Transilvania, ING, Raiffeisen, CEC Bank) le recomandă propriilor clienți să se

adreseze CSALB. Se pare, însă, că o proporție însemnată din solicitări sunt clasate de către instituțiile de credit.

În acest context, reprezentanții negocieri urmate de o rezolvare amiabilă a conflictelor dintre bănci și consumatori, pe parcursul acestora s-au convins de rolul conciliator al Centrului, un număr tot mai mare de consumatori apelând la serviciile sale, în ultima perioadă.

CSALB subliniază că este posibilă împăcarea între clienți și bănci dacă aceștia din urmă sunt cu adevărat deschiși către negocieri. Specialiștii din cadrul Centrului recomandă băncilor, printre altele, să claseze mai puține cereri și să aibă o disponibilitate reală către negocieri.

EMILIA OLESCU
(continuare în pagina 9)

ÎN TIMP CE STÂNGA CALCULEAZĂ ELECTORAL

Pandemia Covid-19 înregistrează un nou vârf, în România

555 de noi îmbolnăviri!

Este cel mai mare număr de persoane constatate, în 24 de ore, ca fiind infectate cu noul coronavirus. Iar acest număr a fost constat ieri, în prelungirea stării de alertă, după trei perioade de relaxare, și nu în starea de urgență.

Dincolo de declarațiile politice ale premierului Ludovic Orban care aruncă responsabilitatea cu privire la creșterea numărului de persoane infectate asupra liderilor PSD, Pro România și ALDE, importante sunt primele trei fraze din comunicatul Grupului de Comunicare Strategică:

“În contextul creșterii susținute a numărului de cazuri noi de infectare cu noul coronavirus (COVID-19), Grupul de Comunicare Strategică atrage aten-

ția asupra necesității respectării cu strictețe a măsurilor de protecție sanitară: purtarea măștii, păstrarea distanței, evitarea contactului direct cu alte persoane, igienizarea frecventă a mâinilor.

Rata de conformare față de măsurile de protecție sanitară reprezintă elementul central în gestionarea eficientă a crizei sanitare și în limitarea răspândirii virusului. Încurajăm la conștientizarea pericolului determinat de infectarea cu noul coronavirus, la îndemnarea în mod respectuos a terților persoane să respecte măsurile de protecție, precum și la semnarea către autorități a cazurilor în care acestea sunt încălcate.

GEORGE MARINESCU
(continuare în pagina 3)

ÎN PERIOADA IANUARIE-IUNIE 2020

NYSE - liderul IPO-urilor americane, în privința sumelor atrase

● Aceste listări au generat 19 miliarde dolari ● La NYSE au avut loc 10 din cele mai mari 15 IPO-uri lansate în SUA, în primul semestru ● Cel mai mare creditor ipotecar din SUA se pregătește de listare la NYSE ● După numărul de listări atrase în primele șase luni, Nasdaq deține supremația pe piața americană

Bursa de Valori din New York (New York Stock Exchange - NYSE), subsidiară deținută integral de Intercontinental Exchange, este lider în privința sumelor atrase prin listări (IPO-urile) lansate în SUA, în primul semestru din 2020, cu 19 miliarde de dolari, anunță businesswire.com, adăugând că la NYSE au avut loc 10 din cele mai mari 15 IPO-uri din Statele Unite, lansate în perioada ianuarie-iunie. Printre acestea se numără debutul pe piață al companiei alimentare Albertsons Co. și al furnizorului de date și analize Dun & Bradstreet

Holdings Corp. “NYSE a fost întotdeauna un lider în inovare, iar prima jumătate a anului 2020 nu a fost o excepție, fiind marcată de o revenire majoră a listărilor noi de SPAC (n.r. special purpose acquisition company - societate care nu are operațiuni comerciale, creată doar pentru atragerea de capital prin IPO) și de eforturile noastre de a îmbunătăți listările directe”, a informat NYSE printr-un comunicat.

ALINA VASIESCU
(continuare în pagina 12)

MARIANA CONSTANTINESCU BRĂDESCU, MANAGING PARTNER PIATRAONLINE:

”Piatra este temelia pe care mi-am clădit afacerea”



Pandemia va conduce la o stagnare economică la nivel mondial, care, cu siguranță, se va regăsi și în piața din România, este de părere Mariana Constantinescu Brădescu, Managing Partner Piatraonline. În opinia domniei sale, criza care urmează nu va fi una imobiliară, ci o stagnare pe toate segmentele, la nivel internațional. „De această dată, punctul fierbinte în criză nu este piața de construcții și imobiliare, ci pandemia și, așadar, cred că avem șanse să nu resimțim efecte atât de grave precum alte domenii”, ne-a spus proprietara Piatraonline.

În segmentul pe care îl reprezintă - cel al pietrei naturale -, rapoartele indică o valoare de piață de 80 de milioane de euro, în 2018. Referitor la evoluția companiei sale, Mariana Constantinescu Brădescu ne-a declarat, într-un interviu: „Anul 2019 a fost un an plin de activitate, de proiecte

nou lansate și de provocări. Ne-am atins obiectivele setate pentru 2019 și am pregătit terenul pentru un 2020 cu provocări mai mari, însă nu știm încă de mari vor fi acele provocări odată cu pandemia de Covid 19. În 2019 am lansat un nou departament, cel de B2B, un departament dedicat profesionștilor din domeniu, care are ca obiectiv să aducă un plus de valoare în piața de construcții din România.

Exporturile noastre, până în 2020, au făcut, într-un fel, parte din departamentul de B2B, abia în acest an venim pe piața cu un departament de export ce se va dedica exclusiv acestui segment de clienți și ne așteptăm ca acest an să fie rampă de lansare oficială pentru acest nou segment de business în cadrul Piatraonline”.

Afacerea Piatraonline a fost demarată în urmă cu 13 ani, “în momentul în care oamenii știu doar de bonduri, deci granti și lucrări publice”, așa cum povestește Mariana Constantinescu-Brădescu, managing partner al companiei. Domnia sa spune că, în condițiile în care, în acea perioadă, piața mergea în mare parte către zona de lucrări publice, misiunea pe care o avea era să educe oamenii să apeleze la acest tip de produs și în cazul investițiilor private.

Soții Constantinescu și-au adaptat afacerea la cerințele pieței. Ei spun că nu au intrat pe un teren chiar neatinț de nimeni până atunci, întrucât exista un istoric al pieței, în sensul că erau destule clădiri publice decorate cu marmură de Rușchița sau cu travertin românesc.

Nevoia de a educa publicul a generat o campanie susținută de marketing, diferența fiind-o travertinul, care, anul trecut, reprezenta aproximativ 55-60% din vânzările companiei. Piatraonline s-a orientat, inițial, în special pe sistemul business to customer (B2C), lucrând direct cu persoane fizice, treptat orientându-se și către busi-

ness to business (B2B), livrând astfel produse către proiecte inițiate de dezvoltatori. În perioada 2012-2013, oamenii au început să simtă valoarea pietrei, iar din 2017 uniti dintre clienți au trecut la un alt nivel și au apelat la arhitecți pentru zona de amenajări.

Compania a început din zona de online, dar și cu un magazin de circa 200 de metri pătrați. În 2013, suprafața a crescut la 1.000 de metri pătrați, după o investiție de 300.000 de euro, investițiile crescând, ulterior, cu încă 700.000 de euro. Piatraonline a început să adauge valoare afacerilor sale după deschiderea unei linii de producție în 2014, la sediul din București.

În ultimii ani, franciza Piatraonline a fost cel mai mare proiect al companiei.

EMILIA OLESCU

(Citiți detaliu în suplimentul dedicat Piatraonline)