

Mój bank widzę dobry

Z **Danutą Kowalczyk**,
prezes Mazowieckiego
Banku Regionalnego,
rozmawiali Przemysław Barbrich
i Jan Osiecki



Słowo kryzys jest na świecie nadal odmieniane przez wszystkie możliwe przypadki. Kiedy patrzy pani na ekonomiczną mapę Europy i widzi tę samotną zieloną wyspę, którą stała się Polska – to jakie ma pani wrażenie?

– Sądzę, że już zaczął się marsz ku wzrostowi gospodarczemu i poprawie koniunktury. Natomiast musimy być bardzo czujni i pamiętać o tym, że kryzys był bardzo głęboki.

Dla bankowości spółdzielczej również?

– Nie. Kryzys nie dotknął nas tak bardzo, ponieważ banki spółdzielcze podchodzą niezwykle ostrożnie do prowadzenia biznesu i współpracy z klientami. Ale chociaż jesteśmy zieloną wyspą, to musimy wciąż brać pod uwagę zagrożenia, które cały czas występują

Jakie?

– To, że dla banków trudny czas jeszcze się nie skończył. Osoby, które zaciągnęły kredyty, mogą teraz stać się ofiarami kryzysu, bo redukcje w firmach się nie skończyły. A w związku z tym może pogorszyć się jakość portfeli kredytowych. Dlatego musimy monitorować sytuację i pomagać klientom, stać się dla nich rzeczywistymi doradcami.

Chce pani powiedzieć, że w bankowości spółdzielczej może pojawić się problem z klientami, którzy przeliczyli się i wzięli zbyt duże kredyty, a teraz nie będą w stanie ich spłacić? Jeszcze niedawno mówiło się, że ten problem mają tylko banki komercyjne.

– Banków spółdzielczych ta sytuacja również dotyczy, ale w dużo mniejszej skali niż banków komercyjnych.

Dlaczego?

– Banki spółdzielcze ostrożnie podchodzą do prowadzonego biznesu, a przede wszystkim dobrze znają swoich klientów. Praktycznie wiemy o nich wszystko, bo znamy się wręcz od wielu pokoleń. Dzięki tej wiedzy jesteśmy bardziej wstrzeźliwi w udzielaniu pożyczek. Bliska znajomość z klientem powoduje również, że w ramach doradztwa nie sprzedajemy im niedopasowanych czy kłopotliwych produktów tylko po to, żeby na nich zarobić.

Każdy bankowiec, szczególnie z grupy zarządzającej bankami, oprócz tabeli, statystyk, ma swoje własne sposoby na to, żeby móc powiedzieć, że za trzy miesiące, pół roku, rok będzie lepiej. Na pewno czyta pani dziesiątki raportów, analiz, ale czy ma pani jakieś własne intuicyjne przekonane, że sytuacja ekonomiczna i gospodarcza się poprawi?

– Jestem kredytowcem od dwudziestu paru lat, dlatego wszelkie informacje są dla mnie bardzo istotne. Ale rzeczywiście opieram się głównie na swoim doświadczeniu. I kiedy trzeba zdecydować o przyznaniu kredytu, to dokumenty, które dostaję od klienta, są oczywiście ważne, ale równie istotne jest to, jak postrzegamy dany biznes. I nie myślę się, bo lata doświadczeń wyrabiają u człowieka pewne, nazwijmy to intuicyjne wyczucie.

„Bank zrzeszający jest niczym innym, jak instytucją pomagającą, oferującą swoim partnerom różne usługi. Właśnie dlatego powinniśmy dbać, aby takich instytucji było jak najwięcej.”

Kobieca intuicja?

– Nie (śmiech). Zdecydowanie fachowa wiedza.

Tylko i wyłącznie? Nie ma tam żadnego pierwiastka kobiecej intuicji?

– Może trochę tak (śmiech).

Klientów Mazowieckiego Banku Regionalnego można podzielić na dwie grupy. Pierwsza to komercyjni, dla których jest przygotowana standardowa oferta. Druga grupa to zrzeszone u was banki spółdzielcze, dla nich jesteście oknem na świat. Dlaczego warto się zrzeszyć z Mazowieckim Bankiem Regionalnym? Spróbujcie mnie pani przekonać?

– Przede wszystkim dlatego, że mamy bardzo dobrą ofertę. Ostatnie migracje banków spółdzielczych między grupami spowodowały, że zaczęto się bardzo wnikliwie przyglądać ofertom poszczególnych banków zrzeszających. Nigdy wcześniej tak dokładnie tego nie czyniono. I muszę powiedzieć, bez fałszywej skromności, że wyniki są dla nas naprawdę bardzo dobre. Okazało

się, że choć jesteśmy najmniejszym z banków zrzeszających, to nasza oferta dla banków spółdzielczych – zwłaszcza w dziedzinie IT, rozliczeń czy kart – jest najlepsza spośród proponowanych przez działające w Polsce zrzeszenia.

Kiedy rozmawiamy z prezesem BPS czy GBW – to przedstawiają podobne argumenty. Co tak naprawdę wyróżnia Mazowiecki Bank Regionalny?

– Nas wyróżnia to, że jesteśmy najmniejsi.

To zaleta?

– Tak, bo możemy mieć bardzo bliskie kontakty biznesowe z każdym z prezesów banków zrzeszonych. Każdy bank zrzeszający ma zarząd określonej wielkości, w związku z tym inaczej współpracuje się

z kilkudziesięcioma bankami, a inaczej z kilkuset. To oczywistość. Dlatego większe banki tworzą regiony, tyle że w konsekwencji nie ma u nich tak bezpośredniego kontaktu z szefostwem. To, czego nie mają inni, od lat jest naszym atutem.

Zatrzymajmy się na chwilę na migracjach i przechodzeniu z grupy do grupy. Pani zdaniem powinno istnieć jedno zrzeszenie, czy też im więcej i im większa różnorodność, tym lepiej?

– Ta druga opcja jest mi dużo bliższa.

Dlaczego?

– Jeśli prześledzi się organizację bankowości spółdzielczej w krajach zachodnioeuropejskich, to już na pierwszy rzut oka widać, jak wiele różnych instytucji pracuje na rzecz tego typu bankowości – w tym także banków zrzeszających.

Jakich?

– Są to instytucje różnego typu, m.in. bardzo wyspecjalizowane banki zrzeszające, instytucje wspomagające ▶

banki spółdzielcze w ich bieżącej działalności itp.

Nie powinniśmy ograniczać liczby instytucji, które pomagają działać bankom spółdzielczym. Bank zrzeszający jest niczym innym, jak instytucją pomagającą, oferującą swoim partnerom różne usługi. Właśnie dlatego powinniśmy dbać, aby takich instytucji było jak najwięcej, bo dzięki temu bankom spółdzielczym będzie się dobrze pracowało. Banki spółdzielcze są po to, aby pracować z klientem, a nie organizować sobie coś, co mogą im zaoferować inne instytucje.



Fot. Igor Morysef/page.pl

A jak układa się współpraca pomiędzy zrzeszeniami?

– Zmieniające się uwarunkowania społeczno-gospodarcze stawiają przed bankami spółdzielczymi i bankami zrzeszającymi nowe wyzwania konkurencyjne. By sprostać tym wyzwaniom, sektor bankowości spółdzielczej powinien nie tylko stale wzbogacać swoją ofertę i obniżyć koszty działania. To wymaga wzmocnienia więzi wewnątrz zrzeszeń oraz dobrej współpracy między

wszystkimi zrzeszeniami. Temu celowi służy m.in. podpisane porozumienie o współpracy pomiędzy MR Bankiem i Gospodarczym Bankiem Wielkopolski. Zapisane w naszej nowej strategii działania promują współpracę, zaufanie i integrację w sektorze bankowości spółdzielczej. Nie bez znaczenia jest także przygotowanie wyspecjalizowanych produktów, które będą charakterystyczne zarówno dla banków spółdzielczych, jak i banków zrzeszających. Porozumienie o współpracy naszego zrzeszenia ze Spółdzielczą Grupą Bankową przynosi już widoczne efekty – dwie wspólne konferencje dotyczące ryzyka bankowego i nowych produktów oraz kampania wizerunkowo-produktowa i wspólna promocja „Lokaty z nagrodami”. Ta ostatnia nie tylko promuje wspólny produkt depozytowy, ale ma na celu także zwiększenie znajomości i rozpoznawalności zrzeszenia MR Banku i Spółdzielczej Grupy Bankowej.

Bankowość spółdzielcza zawsze była postrzegana przez tych, którzy patrzyli z zewnątrz jako bankowość bliska ludziom. W małych bankach nie trzeba było robić nowoczesnych scoringów behawioralnych, bo w niewielkiej miejscowości wszyscy się znają i każdy powszechnie wie, że Kowalski zawsze oddawał długi, a Nowak miewał z tym problemy.

– Owszem. To duża zaleta banków spółdzielczych.

Teraz jednak następują zmiany. Czy pani się nie obawia, że cała bankowość spółdzielcza idzie w stronę bankowości komercyjnej. Czy nie boi się pani, że zgubicie to, co macie najcenniejszego? Tę lokalność.

– Potrzebna jest specjalizacja. Niektóre banki spółdzielcze pozostaną lokalne. Taką mają filozofię działania i nie widzą potrzeby, aby ją zmieniać. To właśnie one bazują na znajomości klienta. Choć z tym teraz bywa różnie, coraz więcej osób zamieszkujących dany teren pracuje poza swoją miejscowością, ma w domu dostęp do internetu, zatem inaczej też postrzega bankowość. Nadal jednak pozostają klienci korzystający z banku lokalnego.

Drugi biegun bankowości to banki spółdzielcze, które mieszczą się w dużych miastach i prowadzą typową bankowość komercyjną. One są do niej przygotowane. My jako bank zrzeszający chcemy stworzyć specjalną ofertę dla takich banków.

Czy kiedy zamknie pani oczy, ma pani wizję „bank mój widzę wielki”?

– Nie.

Dlaczego?

– Mój bank widzę dobry (uśmiecha się). Mazowiecki Bank Regionalny jest samodzielnym od początku istnienia i przez cały czas swojego działania koncentrowaliśmy się na tym, żeby świadczyć najlepsze usługi bankom spółdzielczym. Nasza działalność komercyjna jest wyłącznie uzupełnieniem tej oferty.

Czyli w konfrontacji z bankowością uniwersalną nie macie się czego wstydić?

– Oczywiście, że nie. Mamy pierwszą w bankowości spółdzielczej chipową kartę kredytową, karty *on-line*, które są anty-fraudowe. Mamy bardzo dobre rozliczenia banków spółdzielczych. Prowadzimy nowoczesny własny bank internetowy. Nasze usługi są na takim poziomie, że banki z innych zrzeszeń współpracują z nami w tych dziedzinach. A banki, które zmieniły ostatnio zrzeszenie, zdecydowały się nadal korzystać z produktów wysokich technologii oferowanych przez nasz bank zrzeszający.

Po co wam w takim razie taka instytucja zrzeszająca jak Związek Banków Polskich?

– ZBP jest potrzebną instytucją, przecież każdy bank jest spółką akcyjną, która prowadzi biznes. Natomiast ZBP ma szersze spojrzenie na całą sferę – i bankową, i gospodarczą. Przy wielu kwestiach i sprawach czujemy opiekę ZBP. Poza tym Związek Banków Polskich prowadzi czy uczestniczy w prowadzeniu różnych baz informacji, a to obecnie jest bardzo potrzebne – dlatego ta współpraca jest dla nas niezwykle cenna. ■

*Wywiad w wersji multimedialnej:
serwis internetowy www.zbp.pl,
dział Multimedia.*