

# Dzięki wiedzy ma się kapitał

Z Tomaszem Bogusem, prezesem Banku Pocztowego rozmawiają Przemysław Barbrich i Jan Osiecki



**Na początek pytanie o stan skarbca Banku Pocztowego – bo wygląda na to, że Pocztowy został tak rozkręcony, że zaraz może zabraknąć mu pieniędzy na kredyty. Wolne środki pewnie ma PKO BP, ale chyba nie będzie chciał Was wspomagać, natomiast Poczta Polska pewnie dałaby, tyle że sama nie ma...**

– Rzeczywiście rozkręciliśmy działalność, ale uspokoję od razu wszystkich zainteresowanych współpracą z nami – mamy wystarczająco dużo pieniędzy, żeby finansować akcję kredytową. Jak większość banków pocztowych na świecie, jesteśmy bankiem nadpłynnym. To jest charakterystyczne dla tych instytucji. Jak rozumiem w tym pytaniu

chodziło o współczynnik wypłacalności oraz kapitału własnego...

## I jak on wygląda?

– Jest wystarczający. Na koniec ubiegłego roku wynosił prawie 15 proc. W tym roku zatem mamy możliwość realizowania naszych ambitnych planów dotyczących rozwoju akcji kredytowej.

## To teraz. A w dłuższej perspektywie?

– W przyszłym roku planujemy emisję akcji na giełdzie i dokapitalizowanie banku. Akcjonariusze, poprzez swoich przedstawicieli w radzie nadzorczej, zgodzili się na taki scenariusz rozwoju.

**Jak będzie wyglądała ta operacja od strony technicznej? Dotychczasowi udziałowcy, czyli Poczta Polska i PKO BP, będą chcieli zbyć swoje akcje po wejściu Banku Pocztowego na giełdę?**

– Planujemy podwyższenie kapitału i emisję nowych akcji na giełdzie. Mamy kilka scenariuszy i w tej chwili analizujemy, kto i na jakim poziomie obejmie akcje z nowej emisji. Przyjęliśmy tylko jedną zasadę: Poczta Polska, jako główny udziałowiec, będzie mieć co najmniej 51 proc. akcji. Nic mi nie wiadomo na temat tego, jakoby PKO BP podjęło już jakąś decyzję w sprawie swojego udziału. ▶

### Ile pieniędzy chciałby Pan pozyskać z giełdy?

– Liczę na kwotę od 250 do 350 mln zł. Sądzę, że uda nam się uzyskać przynajmniej 250 mln zł, ale oczywiście może być i więcej.

### Jak te pieniądze trafią do banku, to z trzeciej dziesiątki wejdziecie do top 20 polskiej bankowości? Taki jest plan?

– Zebranie z giełdy minimum 250 mln zł to warunek konieczny, ale nie wystarczający, żeby zrealizować założenie wynikające z przyjętej przez radę nadzorczą strategii Banku Pocztowego. Jej celem jest trafienie do pierwszej dwudziestki banków w Polsce. Żeby to zrobić, musimy jednak istotnie zwiększyć sumę bilansową, poziom depozytów oraz kredytów.

### Istotnie – to znaczy?

– To znaczy, że z poziomu 4 mld zł sumy bilansowej musimy wejść na poziom 11 mld zł na koniec 2013 r. Natomiast zamiast salda prawie 2 mld zł kredytów musimy osiągnąć 9 mld zł, a z ponad 3 mld zł depozytów dojść do przeszło 10 mld zł. To jest poziom, który gwarantuje wejście do drugiej dziesiątki banków i o to będziemy walczyć.

### Proszę powiedzieć – czy jest Pan pewien, że ten cel uda się Wam osiągnąć? W jednym z wywiadów powiedział Pan „robimy bank dla nieubankowionych”. Czy kierując ofertę do tej grupy, da się uplasować bank w pierwszej dwudziestce?

– Ta strategia jest absolutnie możliwa do zrealizowania. Najlepszym tego dowodem są doświadczenia zachodnich banków pocztowych, choćby Post Banku, który znalazł się w czołówce niemieckich banków. Model bankowości pocztowej zbliżony do tego stosowanego przez Bank Pocztoowy sprawdził się również chociażby we Włoszech i Francji.

Chcemy do końca 2013 r. obsługiwać 1,5 mln klientów – w dużej mierze pozyskanych z grupy nieubankowionych – to, zgodnie z naszymi wyliczeniami, pozwoli nam zebrać taki poziom depozytów i kredytów, który gwarantuje miejsce w drugiej dziesiątce.

### „Nie jest problemem klienta pozyskać, ale go utrzymać” – powiedział w wywiadzie jeden z członków zarządu Banku Pocztowego. Zatem czy Pana optymizm nie jest trochę na wyrost?

– Żeby pozyskać klientów z grupy osób nieubankowionych, musimy zapewnić im specjalne produkty. Przede wszystkim zaproponować ofertę bez barier wejścia, czyli możliwość założenia oraz prowadzenia konta bez opłat. Tylko to może spowodować, że klient, który nie miał dotąd żadnego rachunku, rozpocznie swoją przygodę z bankiem. Bank Pocztoowy takie produkty w swojej

Misją naszego banku jest zapewnianie prostych i dostępnych usług bankowych, ale zawsze odradzamy klientom zaciąganie kredytu, jeśli widzimy, że mogą potem wystąpić problemy ze spłatą.

ofercie już posiada. Aby tych klientów następnie utrzymać, będziemy kładli duży nacisk na edukację finansową oraz udostępnienie im również innych prostych usług finansowych, które będą odpowiadały ich rosnącym potrzebom. Do takich produktów już dziś należą chociażby szybkie kredyty gotówkowe czy też kredyty hipoteczne z dopłatami w ramach rządowego programu *Rodzina na swoim*.

### Spróbujmy teraz popatrzeć na problemy bankowości z nieco szerszej perspektywy. Wygląda na to, że okres spowolnienia gospodarczego jest już za nami – czego przez ostatnie dwa lata nauczyli się polscy bankowcy...

... (chwila namysłu)

### Oj, zasępił się Pan...

– Mówimy o doświadczeniach pozytywnych czy negatywnych? Bo były i takie, i takie.

### O wszystkich...

– Jeżeli chodzi o doświadczenia pozytywne, to dużo nauczyliśmy się chociażby o kredytach hipotecznych i *consumer finance*, co pozwoli nam w przyszłości unikać niektórych zagrożeń.

Za to na pewno negatywną lekcją była kwestia opcji walutowych i spekulacji na tych instrumentach – myślę, że w tym temacie musimy się jeszcze sporo nauczyć. Jest to ważna kwestia zwłaszcza w przypadku klientów korporacyjnych. Przypomnę, że dla niektórych skończyło się to bardzo trudną sytuacją finansową.

### Wygląda na to, że czego się nie nauczyliśmy sami, nauczy nas KNF Rekomendacją A w sprawie opcji oraz Rekomendacją T w kwestii kredytów. Bardzo się obawiamy tego, co czeka banki najpierw we wrześniu, a potem w styczniu?

– Bank Pocztoowy jest praktycznie przygotowany do wprowadzenia tych rozwiązań. Jesteśmy bankiem detalicznym, skierowanym przede wszystkim na obsługę klientów masowych z małych miejscowości i nasze obecne rozwiązania dotyczące oceny zdolności kredytowej są zbliżone do proponowanych w *Rekomendacji T*. Misją naszego banku jest zapewnianie prostych i dostępnych usług bankowych, ale zawsze odradzamy klientom zaciąganie kredytu, jeśli widzimy, że mogą potem wystąpić problemy ze spłatą. Liczymy się z tym, że pewna grupa klientów będzie miała utrudniony dostęp do kredytów, ale z drugiej strony obecne problemy części klientów ze spłatą zaciągniętych zobowiązań dowodzą, że praktyka bankowa w ubiegłych latach była zbyt liberalna.

### Jak duża może być grupa klientów, którzy nie dostaną kredytu?

– To trudno w tej chwili określić, ponieważ nie wiemy, jak w następnych latach będzie wyglądać rynek pracy i skłonność Polaków do zaciągania kredytów w tak dziś niepewnym środowisku makroekonomicznym. Działalność bankowa polega między innymi na szukaniu równowagi między przychodami z odsetek od kredytów a ryzykiem niespłacania zaciągniętych zobowiązań przez klientów. *Rekomendacja T* dąży do ograniczania ryzyka, co oczywiście może odbić się na niższych przychodach banków. Poza

tym pamiętajmy, że jeśli klienci nie dostaną kredytu od banku, zawsze mogą skorzystać z usług instytucji parabankowych, gdzie koszty obsługi są znacznie wyższe i dużo większe ryzyko wpadnięcia w spiralę zadłużenia. Jestem przekonany, że edukowanie finansowe klientów jest ważniejsze niż rozbudowany system nakazów i zakazów. Ostatnie lata dobitnie pokazują, że na rynku wszystkiego przewidzieć się nie da.

#### **Dlaczego edukacja jest Pana zdaniem tak ważna?**

– Bo klienci, nie mając odpowiedniej wiedzy, nie będą zdawali sobie sprawy z tego, czym ryzykują i zaczną jeszcze częściej zadłużać się w innych instytucjach niż banki. Przez to nie dość, że ich zadłużenie będzie rosło, to jeszcze poniosą wysokie koszty.

**Skoro rozmawiamy o decyzjach regulatora, to proszę, żeby – patrząc na dynamikę wzrostu całego sektora bankowego przed spowolnieniem i teraz – spróbował Pan określić, jak w najbliższych miesiącach będzie wyglądał jego rozwój? Oczywiście, biorąc pod uwagę wchodzące kolejne rekomendacje.**

– Sądzę, że te rekomendacje na pewno wpłyną na obniżenie dynamiki rozwoju akcji typu *consumer finance*. Rozumiem przez to zarówno kredyty gotówkowe, jak i karty kredytowe. To zaś spowoduje mniejszą dynamikę rozwoju sektora bankowego w Polsce. Natomiast jeśli chodzi o kredyty hipoteczne, to dynamika zostanie utrzymana na obecnym poziomie.

#### **Ale o wzrostach dwucyfrowych raczej będzie można już tylko pomarzyć?**

– W przypadku hipoteki nie byłbym tego taki pewien.

**Skoro tak optymistycznie się zrobiło, to może na koniec trudniejsza sprawa. Wróć do tematu, który Pan wywołał – czyli wiedzy ekonomicznej społeczeństwa. Banki usiłują od pewnego czasu nieść ten kaganek oświaty. W środowisku popularne jest powiedzenie: „wyedukowany klient jest o niebo lepszy od tego, który ma słabszą wiedzę”. Co jeszcze możemy zrobić, żeby klient rozumiał nowoczesną bankowość i finanse?**

– Jako banki rzeczywiście robimy bardzo dużo w tej materii. W Banku Pocztowym prowadzimy, na przykład, akcję edukacyjną adresowaną przede wszystkim do osób, które dotychczas miały raczej niewiele do czynienia z bankowością. Proponujemy im proste, podstawowe produkty bez finansowej bariery wejścia. Dzięki temu część z nich decyduje się na rozpoczęcie swojej przygody z bankowością. Są to przede wszystkim osoby w starszym wieku oraz mieszkańcy mniejszych miejscowości czy wsi, którzy z powodu utrudnionego dostępu do placówek i braku wiedzy o produktach finansowych rzadziej korzystają z banków.

Nie można jednak akcji edukacyjnej zrzucić tylko na banki. Warto, żeby również państwo zajęło się tym problemem. W Niemczech czy we Francji powstały specjalne programy, które zachęcają do systematycznego oszczędzania i zarządzania finansami. Gdyby w Polsce zostały uruchomione podobne działania, byłaby to dodatkowa zachęta nie tylko do nauki zarządzania własnymi pieniędzmi, ale także do praktycznego wykorzystywania posiadanej wiedzy. A to niewątpliwie pomogłoby gospodarce. ■



**OSOBYPRAWNE.PL**  
prawo i podatki

Czy...  
**zgodnie z prawem  
prowadzisz swoją  
spółkę lub fundację?**

Bezpłatne poradniki  
oraz baza porad  
prawno-podatkowych

... już teraz na  
**www.osobyprawne.pl**

**SPRAWDŹ**

Proste podatki

**PIT.pl**

**VAT.pl**