



ZWIĄZEK BANKÓW POLSKICH

Forum Liderów Banków Spółdzielczych 2020
Bankowość spółdzielcza w Polsce po wybuchu epidemii koronawirusa
- pierwsze doświadczenia i wnioski dla sektora na najbliższe lata
23 września 2020 r.

SESJA III

Czy banki spółdzielcze sprostają nowym oczekiwaniom technologicznym klientów po wybuchu pandemii koronawirusa? Postęp technologiczny warunkiem przetrwania sektora w dobie przyspieszonej elektronizacji gospodarki. Jaki postęp nastąpił w zakresie ujednolicania rozwiązań informatycznych w bankach spółdzielczych?

Moderator: Włodzimierz Kiciński, Wiceprezes Związku Banków Polskich

I. Wystąpienie wprowadzające:

Zbigniew Pomianek, Wiceprezes Zarządu Asseco Poland SA

1. Pojedynczy bank spółdzielczy nie jest w stanie finansować rozwoju technologicznego na takim samym poziomie, jak bank komercyjny. Jednakże zorganizowana grupa kilku lokalnych instytucji finansowych może podejmować takie inwestycje już z powodzeniem.
2. Dzisiejszy konsument usług bankowych mieszka lokalnie, ale ma również potrzeby globalne na skutek globalizujących się relacji. Banki spółdzielcze działając wspólnie i ujednolicając rozwiązania technologiczne są w stanie zaspokoić na przyzwoitym poziomie globalną stronę potrzeb swojego klienta. Procesy rozwojowe w tym kierunku trwają od lat i są wspierane przez największych dostawców. Nie jest to zjawisko charakterystyczne jedynie dla okresu pandemii. Teraz należy je po prostu przyspieszyć.
3. Asseco Poland ma w swojej ofercie nowe rozwiązanie dla banków spółdzielczych – dostępność pełnego systemu informatycznego na zasadzie miesięcznej subskrypcji, w zakresie, jaki zostaje ujęty w umowie z danym podmiotem. Taka usługa została wprowadzona na podstawie obserwacji i doświadczeń międzynarodowych.
4. System zbudowany został na infrastrukturze Asseco. To pozwala bankom bez konieczności ponoszenia kosztów projektowych, zacząć korzystać z gotowych rozwiązań. Początkowe koszty projektu są po stronie dostawcy, natomiast ta cena jest rozłożona w ramach subskrypcji. Prezentowany model jest analizą wymagań potrzeb klientów i dostosowany do rynku banków spółdzielczych.

II. Debata:



ZWIĄZEK BANKÓW POLSKICH

Uczestnicy dyskusji:

Cezary Maciejewski, Prezes Zarządu Kujawsko – Dobrzyńskiego Banku Spółdzielczego, Waldemar Zieliński, Prezes Zarządu Nicolaus Banku, Błażej Mika, Wiceprezes Zarządu SGB – Bank SA, Piotr S. Juda, Dyrektor ds. Audytu, Zgodności i Kontroli Jakości w Fundacji Polska Bezgotówkowa

1. Można śmiało stwierdzić, że banki spółdzielcze sprostały technologicznie kryzysowi wywołanemu pandemią koronawirusa. Innowacyjne zmiany w systemach lokalnych instytucji finansowych, wdrożone w okresie ostatniego 1,5 roku, pozwoliły na przyspieszenie ich rozwoju, a w sytuacji kryzysowej na zachowanie kontaktu z klientem i jego utrzymanie.

2. Banki spółdzielcze obserwują w ostatnich miesiącach istotny wzrost liczby wydawanych kart płatniczych, wzrost wartości transakcji nimi dokonywanych, a także przyrost aktywnych użytkowników bankowości mobilnej. Należy tu podkreślić efektywną współpracę z Fundacją Polska Bezgotówkowa.

3. Przewaga konkurencyjna sektora spółdzielczego nad bankami komercyjnymi wynika z większego pierwiastka relacyjności. Duże banki sieciowe będą zmierzać do daleko zaawansowanej digitalizacji relacji z klientem – zaczną upodabniać się do telekomów, a przecież nikt nie czuje emocjonalnej więzi z dostawcą usług gsm. Czy bankowość spółdzielcza będzie w stanie utrzymać się bez pierwiastka relacyjności? W pewnych obszarach tak (np. przelewy) w pewnych nie (np. kwestie kredytowe).

4. Kolejnym istotnym zagadnieniem są działania na rzecz uniezależnienia się lokalnych instytucji finansowych od ryzyka stopy procentowej. Niektóre banki wprowadziły odpowiednie produkty już jakiś czas temu, jak np. depozyty oparte na stopie referencyjnej. Dzięki takim działaniom, po decyzjach podjętych przez Radę Polityki Pieniężnej, udało się tym podmiotom dokonać automatycznej zmiany oprocentowania posiadanych depozytów.

5. Innym stosowanym rozwiązaniem było wcześniejsze podwyższenie oprocentowania kont oszczędnościowych, tak aby przy ryzyku obniżenia stopy procentowej te rachunki nie wpadły w ujemne oprocentowanie. To były działania wyprzedzające. Banki powinny się asekurować przed takimi sytuacjami i ryzykiem z nimi związanym. Oczywiście całkowicie nie udało się uniknąć strat w lokalnych instytucjach finansowych, ale dzięki podjętym działaniom i decyzjom zarządów udało się je zniwelować.

6. Wielkim ułatwieniem kontaktu z klientami było wdrożenie w bankach spółdzielczych technologii blockchain. Jest to łatwiejszy i zdecydowanie tańszy sposób przekazywania informacji o zmianach w banku niż metody tradycyjne. Związek Banków Polskich już wcześniej zabiegał o wdrożenie w lokalnych instytucjach finansowych tego rodzaju



ZWIĄZEK BANKÓW POLSKICH

rozwiązań. Okres pandemii spowodował, że UOKIK wyraził zgodę na stosowanie polityki informacyjnej wobec klientów kanałami komunikacji elektronicznej do końca bieżącego roku. Banki, które wprowadziły tego rodzaju rozwiązania wcześniej, tylko na tym zyskały. Dodatkowo taki system komunikacji pozwala zwiększyć bezpieczeństwo zdrowotne klientów, pracowników banków, czy poczty, poprzez ograniczenie fizycznego kontaktu międzyludzkiego.

7. Obserwujemy obecnie istotne przyspieszenie transformacji technologicznej, wymuszone pandemią. Wcześniej podjęte działania, jak inicjatywa BS API, pozwoliły na wdrożenie w bankach w bardzo szybkim tempie nowych rozwiązań PFR czy trwałego nośnika. Dzięki wysiłkowi zrzeszeń i firm technologicznych, w sektorze spółdzielczym te działania były wprowadzane szybciej niż w niektórych bankach komercyjnych.

8. Platforma BS API pozwala na rozwój i konkurowanie z podmiotami komercyjnymi, a także na wyjście do klientów z nową ofertą produktową. Planowanymi dalszymi kierunkami jej rozwoju są:

- zdalna obsługa – te procesy zaczęły się już kilka lat temu, niezbędne jest wyjście naprzeciw potrzeb klientów – np. otwarcie konta w pełni zdalnego, kredyty, wydawanie kart;
- back office – banki spółdzielcze, wspólnie ze zrzeszającymi, IPS i BFG powinny się przyjrzeć, w jaki sposób efektywnie rozwiązać problem sprawozdawczości i go usprawnić w małych instytucjach finansowych. Takie działania powinny zostać zrobione centralnie.

9. Warunkami dalszego przyspieszenia rozwoju technologicznego są:

- wybór najważniejszych celów i koncentracja działań w tych obszarach;
- ograniczenie zbyt szerokiego spektrum prac nad rozwiązaniami;
- ustalenie konkretnej strategii działania i określenie jej warunków;
- zastanowienie się nad nowymi modelami i rozwiązaniami – tu przykładem może być model oparty na zasadzie subskrypcji;
- ograniczenie budżetowe – indywidualnie banki nie dadzą rady wdrożyć efektywnie rozwiązań.

10. Determinantami zmian są: jakość, zakres, dostępność danych, cena i jednolity standard – te elementy pozwolą na uspoźnienie ofert i działań po stronie bankowości spółdzielczej, tak aby skala możliwości sektora była wykorzystywana maksymalnie i została zamieniona w sukces rynkowy.

11. Po zestawieniu nakładów poniesionych przez różne banki na technologie, w porównaniu do ich udziału w rynku, okazuje się, że są one w swojej skali porównywalne w



ZWIĄZEK BANKÓW POLSKICH

przypadku sektora bankowości spółdzielczej do ponoszonych przez PKO Bank Polski SA. Zatem lokalne instytucje finansowe nie stoją na przegranej pozycji. Kluczowymi kwestiami są natomiast efektywność i tempo wdrożeń.

12. Aby sprzęgnąć nakłady na informatykę ze strategią i pozycją rynkową należy patrzeć nie tylko na to co się dzieje we własnej branży, ale obserwować zachowania i rozwiązania innych grup biznesowych. Banki spółdzielcze są skazane na pozycję followera – naśladowcy. Dobrze jest uczyć się na błędach, ale taniej jest uczyć się na błędach innych.

13. Kolejnym istotnym aspektem jest konsolidacja w sektorze bankowości spółdzielczej. Tu także niezbędne jest uwzględnienie warunków technologicznych, takie jak np. ujednoczenie podejścia, jakości inwestycji, zmiana modelu kosztowego na rzecz subskrypcji. Ważne jest również zachowanie ciągłości przenoszenia pewnych procesów i przeprowadzenie sprawnie migracji w trakcie konsolidacji – to służy zachowaniu jakościowej komunikacji z klientami. Jest to o tyle trudne, że modele banków się różnią od siebie

14. Konsolidacja banków spółdzielczych, zwłaszcza w dzisiejszych niesprzyjających warunkach, powinna przede wszystkim mieć na celu utworzenie bardziej nowoczesnej i lepiej zarządzanej instytucji. Połączenie banków słabych i z tradycyjnym modelem zarządzania, który już się nie sprawdza, nie jest efektywne. Wprowadzie powstanie większy podmiot, ale w dalszym ciągu skazany jest on na upadłość. Należy również pamiętać, że łączenie instytucji o różnej kulturze biznesowej jest bardzo trudne. Jednak jest to proces nieuchronny.

15. Klient dziś już sam nie przyjdzie do banku. Należy pamiętać, że nie da się zbudować efektywnej strategii wyłącznie w oparciu o rachunek wyników. Za tym muszą stać potrzeby klienta. Pytanie czego klient będzie oczekiwał od banku w najbliższej przyszłości? Patrząc na sytuację w państwach zachodnich i prawdopodobny rozwój rynku kapitałowego w związku z niskimi stopami procentowymi, klienci wyrażą potrzebę na usługę typu wealth management (nie tylko dystrybucja, ale i doradztwo, w jaki sposób klienci mają zarządzać swoimi środkami). Dla banków oznacza to rozwój biznesu, który nie wymaga alokacji kapitału, jak np. zarządzanie aktywami, produkty operacyjne związane z płatnościami, sprzedaż innych produktów finansowych (m.in. ubezpieczenia). W przypadku banków spółdzielczych taka strategia jest możliwa, choć trudna. Lokalne instytucje finansowe muszą skupić się na rozwoju doradztwa klientowi i realizowaniu dochodów prowizyjnych. Trzeba podjąć to wyzwanie.

16. Lokalnym instytucjom finansowym potrzebni są nie tylko klienci, ale również nowi udziałowcy. Warto poszukać i zachęcić do tego osoby, będące aktywne społecznie, aby podejmowali działania na rzecz promocji bankowości spółdzielczej.

SESJA IV



ZWIĄZEK BANKÓW POLSKICH

**Prawno – biznesowe aspekty dochodzenia roszczeń, restrukturyzacji klientów.
Perspektywy
dla wspólnych działań biznesowych.**

Moderator: *Tadeusz Bialek, Wiceprezes Związku Banków Polskich*

I. Wystąpienia wprowadzające:

Tadeusz Bialek, Wiceprezes Związku Banków Polskich

1. 8 lutego 2019 r. weszła w życie ustawa o restrukturyzacji zadłużenia podmiotów prowadzących gospodarstwa rolne. Zgodnie z ustawą restrukturyzacja polega na:

- udzielaniu przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa podmiotowi prowadzącemu gospodarstwo rolne pomocy publicznej.
- udzielaniu przez Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa podmiotowi prowadzącemu gospodarstwo rolne pomocy publicznej w formie gwarancji zabezpieczającej spłatę kredytu restrukturyzacyjnego;
- przejęciu przez KOWR długu podmiotu prowadzącego gospodarstwo rolne powstałego w związku z prowadzeniem działalności rolniczej w zamian za przeniesienie własności nieruchomości na rzecz Skarbu Państwa.

2. ZBP w swoim wystąpieniu do Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi wskazał, że bez zmiany zasad dot. zabezpieczania roszczeń KOWR na pierwszym miejscu hipotecznym, Program gwarancji nie będzie przedmiotem zainteresowania banków zaangażowanych w finansowanie sektora agro. Udzielanie gwarancji KOWR dopiero po ustanowieniu na jego rzecz zabezpieczenia w postaci wpisu hipotecznego na pierwszym miejscu uniemożliwia bankom udzielanie kredytów restrukturyzacyjnych. Niezbędna jest zatem nowelizacja przepisów ustawy o restrukturyzacji zadłużenia podmiotów prowadzących gospodarstwo rolne oraz zasad udzielania gwarancji zabezpieczających spłatę kredytu restrukturyzacyjnego.

3. W dniu kwietnia 2019 r. Sejm uchwalił nowelizację ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego. Nowelizacja nieznacznie zliberalizowała zasady obrotu ziemią rolną, m.in. poprzez wprowadzenie kolejnych wyjątków od zasady nabywania nieruchomości rolnych przez rolników indywidualnych. W szczególności, możliwe będzie nabycie nieruchomości rolnej w toku postępowania egzekucyjnego i upadłościowego, o co podczas prac legislacyjnych zabiegał ZBP. Jednakże ustawodawca nie zdecydował się na wprowadzenie przepisów umożliwiających nabycie nieruchomości rolnej również na podstawie umów zawieranych pomiędzy bankiem-wierzycielem a dłużnikiem, których celem jest przejęcie nieruchomości rolnych (zamiana wierzytelności na składniki majątku dłużnika, w tym przypadku grunty rolne).



ZWIĄZEK BANKÓW POLSKICH

4. Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 5 lipca 2017 r. w sprawie określenia przedmiotów należących do rolnika prowadzącego gospodarstwo, które nie podlegają egzekucji, wprowadziło możliwość zaliczenia do przedmiotów niepodlegających egzekucji m.in.: budynków gospodarczych, gruntów rolnych, a ponadto, podstawowych maszyn, narzędzi i urządzeń rolniczych, w ilości niezbędnej do pracy w gospodarstwie, w tym m.in. ciągników rolniczych z maszynami i sprzętem współpracującym. To rozwiązanie przekłada się na ryzyko pozbawienia rolników dostępu do finansowania ich działalności z uwagi na brak możliwości przedstawienia przez nich wystarczającego zabezpieczenia spłaty wierzytelności.

5. Liberalizacja prawa upadłościowego - w 2019 r. uchwalono ustawę nowelizującą Prawo upadłościowe, która wprowadziła zrównanie zasad ogłaszania upadłości konsumentów i osób fizycznych prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą. Ogłaszanie upadłości osób fizycznych stanie się o wiele łatwiejsze z uwagi na rezygnację z badania przez sąd na tym etapie postępowania zachowania dłużnika i jego przyczynienia się do stanu niewypłacalności. Powyższe rozwiązanie należy ocenić zdecydowanie negatywnie. Skutkiem nowelizacji będzie nie tylko zwiększenie liczby ogłaszanych upadłości, ale również osłabienie moralności płatniczej dłużników poprzez m.in. wprowadzenie zachęty do zaciągania nowych zobowiązań w sposób nieodpowiedzialny.

6. Wprowadzone na mocy Tarczy 4.0 ustawowe wakacje kredytowe przewidują możliwość zawieszenia na okres do 3 miesięcy umowy kredytu konsumenckiego, umowy o kredyt hipoteczny albo umowy o kredyt w rozumieniu art. 69 Prawa bankowego – jeżeli kredytobiorcą jest konsument. Niezależnie od krytycznych zastrzeżeń o charakterze systemowym i operacyjnym w zakresie ich brzmienia, przepisy te naruszają konstytucyjne zasady, w szczególności zasadę wolności działalności gospodarczej oraz zasadę własności prywatnej. Ograniczają możliwość pobierania przez banki wynagrodzenia za korzystanie z ich własności - kapitału. Rozwiązania te mogą doprowadzić do istotnego ograniczenia zdolności banków do finansowania gospodarki, pogłębienia kryzysu gospodarczego oraz ograniczenia akcji kredytowej.

7. Dyrektywa 2019/1023 z dnia 20 czerwca 2019 r. w sprawie ram restrukturyzacji zapobiegawczej, umorzenia długów i zakazów prowadzenia działalności oraz w sprawie środków zwiększających skuteczność postępowań dotyczących restrukturyzacji, niewypłacalności i umorzenia długów, a także zmieniającej dyrektywę (UE) 2017/1132 (dyrektywa o restrukturyzacji i upadłości) - ZBP prowadzi obecnie rozmowy z Ministerstwem Sprawiedliwości dotyczące kształtu oraz zakresu planowanej implementacji ww. przepisów. Przekazano wstępne zestawienie obecnie zidentyfikowanych barier dotyczących relacji wierzycielskich, m.in.:



ZWIĄZEK BANKÓW POLSKICH

- długi czas otwierania postępowań restrukturyzacyjnych oraz problemy w ww. okresie z nadzorem nad dłużnikiem/ochroną dłużnika,
- odbiegającą od dotychczasowej praktyki sądowej możliwość przyjęcia układu częściowego w głosowaniu grupami,
- obowiązkową reprezentację obligatariuszy zabezpieczonych hipotecznie w postępowaniu restrukturyzacyjnym przez administratora hipoteki,
- zbywalność wierzytelności w postępowaniach restrukturyzacyjnych (problem utraty przez nabywcę prawa głosu),
- transparentność procesów restrukturyzacji wierzytelności.

8. Sektor bankowy od kilku lat obserwuje nieustanny trend przyjmowania kolejnych, daleko idących, regulacji prawnych, które mają na celu wzmocnienie ochrony dłużników z pokrzywdzeniem wierzycieli, prowadząc do pogłębienia asymetrii praw tych podmiotów. Całokształt zmian legislacyjnych w tym zakresie odbywa się kosztem uczciwych, wywiązujących się ze swoich zobowiązań obywateli, na których finalnie zostanie przerzucony ciężar nierzetelnej postawy dłużników niedotrzymujących dobrowolnie zawartych umów.

9. Nowe rozwiązania prawne mają bardzo szeroki zakres przedmiotowy i oddziałują na sytuację prawną banków na różnych etapach ich relacji z dłużnikami – poczynając od możliwości skutecznego wytoczenia sprawy z uwagi na radykalnie zmienione przepisy dotyczące doręczenia pism procesowych, kończąc na dalszej liberalizacji zasad ogłaszania upadłości konsumenckiej i osób fizycznych-przedsiębiorców.

II. Debata:



ZWIĄZEK BANKÓW POLSKICH

Uczestnicy dyskusji:

Adam Dudek, Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Limanowej, Aleksander Mikołajczak, Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Brodnicy, Henryk Pietraszkiewicz, Niezależny Ekspert

1. Banki spółdzielcze w związku z prowadzoną działalnością znają swoich klientów i starają się tworzyć warunki do funkcjonowania przedsiębiorcom lokalnie. Jeśli klient wpada w kłopoty, starają się znaleźć rozwiązanie tak, aby nie zerwać kontaktów. Niestety obecny reżim prawny nie ułatwia tego zadania.
2. W działalności bankowej lepiej jest zapobiegać niż leczyć. Jeżeli uznajemy, że sytuacja kredytowa zagraża bezpieczeństwu w bankach, to znaczy, że działania regulatora, mające na celu ochronę dłużnika, przeczą tej zasadzie.
3. Banki spółdzielcze zaczynają podejmowanie czynności naprawczych wobec klienta od działań restrukturyzacyjnych. Jeżeli kredytobiorca wykazuje dobrą wolę i chce pomocy banku w celu przywrócenia swojej zdolności działania, wtedy starania restrukturyzacyjne przynoszą pozytywne efekty i relacja zostaje zachowana, a nawet wzmocniona. W przypadku braku chęci współpracy klienta z bankiem – rozpoczyna się „droga przez mękę” banku, gdzie prawo stawia dłużnika, jako pokrzywdzonego.
4. Nastąpiła zmiana w mentalności dłużników. Kiedyś kredytobiorcy kierowali się zasadami honoru przy zaciąganiu zobowiązania z bankiem. Obecne liberalizujące rozwiązania prawne pozwalają na brak ich racjonalnego zachowania. Sytuacja jest tym trudniejsza, gdy kredytobiorca ma wiele kredytów, w różnych bankach. Bankom komercyjnym nie zawsze zależy na przeprowadzeniu procesu restrukturyzacyjnego.
5. Bank musi mieć silniejszą pozycję – jako pożyczający kapitał, a nie dłużnik. To jest kluczowa kwestia i istota efektywnej współpracy, choć czasem trudna do osiągnięcia.
6. W przypadku gdy dochodzi do procesu windykacyjnego, to konsument ma wiele do stracenia – często jest to jego majątek życiowy. Natomiast w przypadku spółek handlowych niejednokrotnie wyrażają one stanowisko, że lepiej wydłużyć proces windykacyjny w nieskończoność, bez możliwości materializacji zabezpieczeń, do których bank ma prawo. Jednakże, jak pokazuje doświadczenie, droga windykacyjna zarówno z konsumentami, jak i przedsiębiorcami jest bardzo trudna. Istotnym problemem jest również zachowanie sądów, a także brak ich obiektywizmu w relacji dłużnik-wierzyciel w sprawach windykacyjnych oraz egzekucyjnych.
7. Udzielanie kredytu to wielka sztuka sprowadzająca się do oceny przyszłości, gdzie bank i dłużnik mogą się w tych przewidywaniach pomylić. Dlatego niezbędne są zabezpieczenia. Jednakże coraz częściej ich realizacja staje się niewykonalna.



ZWIĄZEK BANKÓW POLSKICH

8. Jeżeli regulator osłabia pozycję wierzyciela, a z drugiej strony sam dostarcza instrumentów gwarancyjno-poręczeniowych, to należy się zastanowić, w jaki sposób banki powinny zrównoważyć swoją aktywnością ryzyko kredytowe i regulacyjne z dostępnością do tych instrumentów.

9. Kiedyś instytucja poręczenia cywilnego przez sąsiadów czy rodzinę była powszechną praktyką. Obecnie to rozwiązanie nie funkcjonuje z racji braku wzajemnego zaufania. Dlatego pozytywnie należy ocenić gwarancje BGK, ponieważ bez tych narzędzi wielu przedsiębiorców nie posiadałoby zabezpieczeń do skorzystania z możliwości rozwojowych, inwestowania. Lokalne instytucje finansowe w szerszym stopniu powinny korzystać z instrumentów poręczeniowo-gwarancyjnych dla swojego zabezpieczenia. Istnieje tu spora luka produktowa i relacyjna z instytucjami otoczenia biznesu.

10. Kodeks dobrych praktyk ZBP dostarcza ramy do budowania procesów restrukturyzacyjno-windykacyjnych na poziomie banków spółdzielczych.

11. Sama procedura kredytowa w bankach wymaga rzetelnego podejścia do klienta przy ocenie jego sytuacji i zdolności. Musimy się zastanowić jakimi instrumentami dysponuje bank, aby odzyskiwanie wierzytelności było skuteczne.

12. Niezwykle istotnym jest proces bieżącego monitorowania sytuacji klientów. Natomiast trzeba sobie odpowiedzieć na pytanie czy ma on być kierowany po stronie biznesowej banku, czy przez departament odpowiedzialny za ryzyko. Często departament biznesowy jest bardziej empatyczny ze względu na relację i bezpośredni kontakt z klientem.

13. Wskazanim byłoby wypracowanie narzędzia w postaci restrukturyzacji doradczej – zdolności banku do szybkiego analizowania sytuacji klienta przez dobrze wykwalifikowanych pracowników i szybką reakcję. Pozwoliłoby to na wyprzedzenie działań klienta i szybkie zaproszenie do podjęcia czynności naprawczych.

14. Banki spółdzielcze muszą sprostać wyzwaniu, jakim jest konkurowanie o klienta z innymi podmiotami. Mamy do czynienia ze zjawiskiem, które zmienia nasze wyobrażenie o kliencie, np. zbyt łatwy dostęp do kredytu w innym podmiocie. To potrafi drastycznie wpłynąć na obraz i ocenę klienta.

15. Należy wspólnie rozważyć, w jaki sposób przeprowadzić scentralizowanie procesów restrukturyzacji i windykacji na poziomie zrzeszeń, tak aby każdy bank nie musiał ponosić wysokich kosztów za odzyskiwanie wierzytelności i obsługę tych działań. Obecnie środki przeznaczane na ten cel są wydawane poza sektorem bankowości spółdzielczej.

16. W czasach pandemii koronawirusa państwo przyjęło na siebie szeroko ryzyko kredytowe. Jednakże musimy pamiętać, że jest to tylko rozwiązanie wdrożone czasowo. Później ono powróci do banków.



ZWIĄZEK BANKÓW POLSKICH

17. EBA 21 września wydała oświadczenie, iż nie przedłuży już okresu obowiązywania wytycznych, na podstawie których były przyjmowane krajowe moratoria kredytowe. Zatem proces składania wniosków był możliwy tylko do końca września. Tu pojawia się pytanie o skuteczność działań restrukturyzacyjnych klientów, zwłaszcza z branż trudnych, którzy po zakończeniu się okresu obowiązywania moratoriów będą musieli w te procesy wejść. Niezwykle istotny będzie tu sposób implementowania do polskiego porządku prawnego dyrektywy tzw. „drugiej szansy” tj. Dyrektywy w sprawie ram restrukturyzacji zapobiegawczej, umorzenia długów i zakazów prowadzenia działalności oraz w sprawie środków zwiększających skuteczność postępowań dotyczących restrukturyzacji, niewypłacalności i umorzenia długów.

Opracowanie: *Katarzyna Pawlik*

Akceptacja: *Mariusz Zygierewicz*