

## „...Bank i lokalna społeczność pomagają sobie nawzajem...”

Z Prezesem Romanem Dawidowskim o aktualnych warunkach działania Banku Spółdzielczego w Sierakowicach, jego ofercie i klientach rozmawiał Redaktor Naczelny Dariusz Tryzna

**D.T** W tym roku obchodzicie 115 lat działalności. To piękny jubileusz. Bardzo rzadki dla środowiska bankowego na naszym terenie. Jakże są dzisiejsze realia prowadzenia spółdzielczej działalności bankowej w lokalnym środowisku?

**R.D** Bank Spółdzielczy w Sierakowicach jak tu Pan zaznaczył działa już 115 lat, i przeszedł przez ten czas różne zawirowania wojenne czy polityczne. Po 1989 r. znalazł dla siebie miejsce i radzi sobie dobrze. Co prawda przez ostatnie lata wielu jego klientom przyszoło działać w kryzysie, ale z tym problemem też potrafiliśmy sobie poradzić. Oczywiście, dotycząca nas również wahań w gospodarce - mówi się o trzeciej fali kryzysu. Musimy się też zmierzyć z problemem deflacji, która szczególnie dotknęła producentów rolnych będących naszymi klientami. Do tego dochodzi kryzys ukraiński i brak możliwości eksportu dla naszych rolników, drobiarzy i producentów trzody chlewnej. Może to być trudny okres, więc dla wszystkich lepiej byłoby żeby ta sytuacja jak najszybciej się unormowała. To wszystko, niestety, ma wpływ na osiągnięte przez nas wyniki i utrudnia należyte wykorzystanie naszego potencjału. Z drugiej strony wymusza na nas bardziej elastyczne podejście w tym co robimy i szukanie nowych produktów i nowych rynków.

**D.T** Chciałbym nawiązać do tych trudności jakie mają Wasi klienci - producenci rolni. Już prawie pół roku temu lokalny samorząd rolniczy narzekał na embargo na eksport wieprzowiny na Wschód. Czy nadal są oni Waszymi klientami?

**R.D** Tak, to są nadal nasi klienci. Współpraca z nimi jest w tej chwili bardziej trudna, wymagająca od nas większych wysiłków. Teraz jest czas trudny dla eksporterów produktów rolnych. Ale jeszcze niedawno było w miarę dobrze. Nawet myślało o nowych inwestycjach. Takie zmienne cykle w gospodarce przechodziliśmy już bardzo często. Nasza gospodarka nie jest jeszcze tak stabilna jak u zachodnich sąsiadów. W sektorach, w których kwitnie eksport np. odbiorca z Niemiec to następuje rozwój. Trudności mają ci, którzy współpracowali z odbiorcami z Rosji.

Trudności na tym polu nadrabiamy rozwojem bankowości indywidualnej. Rozwijając się rozrachunki, rozliczenia, przybywa oszczędności. Jest wzrost ogólnych parametrów bankowych. Ale dla banku jest dobrze kiedy to co on zgromadzi zainwestuje w kredyty.

**D.T** Skoro firmy w sektorze rolniczym mogą korzystać w mniejszym zakresie z Waszej oferty to co z pozostałymi? Przecież w Sierakowicach jest wiele nawet dużych firm z innych sektorów gospodarki. One też potrzebują pieniędzy na rozwój. Czy współpraca z nimi jest jakąś rekompensatą?

**R.D** To prawda. Z naszych usług korzysta szereg firm z wielu dziedzin gospodarki. I to jest z pewnością jakąś rekompensatą za ubytki w rolnictwie ale z obsługi rolników nie rezygnujemy. Rynek lokalny jest niestety ograniczony i wielu naszych kooperantów ze swoją ofertą wychodzi poza teren gminy. Realizują inwestycje nie tylko poza gminą, powiatem, ale w Trójmieście a nawet na terenie całego kraju. Jest to dla nich bardziej kosztowne niż prowadzenie działalności na miejscu. Żeby mogły wygrać przetargi muszą być konkurencyjne.

I tu jest nasza rola - jako ich banku, aby zapewnić takie finansowanie, które umożliwi ich konkurencyjność. Uważam, że dobrze się z tego wywiązujemy.

Nawiązując do tego, co powiedziałem już wcześniej kryzys spowodował, że nasze lokalne firmy - nasi klienci, nie mają aż tylu ofert jak dawniej. Mam nadzieję, że nowy okres aplikowania po środki unijne 2014-20 pobudzi rozwój naszej gospodarki i przyniesie wzrost inwestycji na miejscu. Są już pierwsze tego jaskółki.

**D.T** Rozmawiamy o firmach z różnych sektorów gospodarki - Waszych klientach. Panie Prezesie czy współdziałacie również z samorządami?

**R.D** Dzisiaj współpraca z samorządem jest na naprawdę wysokim poziomie. Chcę pochwalić się że obsługujemy wszystkie samorządy na swoim terenie statutowym. Jest to bardzo dobra sytuacja. Prowadzimy dla nich podstawową obsługę finansową. W przetargach ogłaszanych przez samorządy bierzemy udział. Niestety, musimy tutaj konkurować z bankami komercyjnymi i nie zawsze udaje nam się w tym starciu zwyciężyć.

**D.T** Coraz częściej w naszych materiałach wykorzystywana jest informacja jako członek spółdzielczej

grupy bankowej. Co generalnie daje Wam to członkostwo?

**R.D** Na dzień dzisiejszy dorobiliśmy się już takich funduszy własnych, że wystarczą nam na potrzeby lokalne. Niestety na większe projekty nie było nas stać. Dzięki działaniu w ramach grupy mamy dodatkowe środki, stąd jesteśmy silniejsi w przetargach. Jako przykład podam fakt, że największe przedsięwzięcie warte ponad 60 mln zł - projekt samorządu Sierakowic i Sulęcyna, dotyczący kanalizacji obsługują Bank Spółdzielczy w Sierakowicach. Było to możliwe właśnie dzięki wsparciu banku zrzeszającego. Jest to dla nas największe przedsięwzięcie i świetne doświadczenie. Dzisiejsze wymogi nadzoru zmuszają bank do rozwijania biurokracji. Sami nie byłibyśmy w stanie poradzić sobie z tymi sprawami, ponieważ nie stać byłoby nas na zatrudnienie wielkich sztabów ludzi. Uczestniczenie w grupie bankowej ten problem rozwiązuje. Bank zrzeszający rozwiązuje te sprawy globalnie. Trzecim powodem członkostwa w grupie jest sprawa reprezentowania naszych interesów na zewnątrz. Rząd nie będzie rozmawiał z każdym Bankiem Spółdzielczym, do tego jest potrzebna reprezentacja. Działając w grupie bankowej mamy możliwość lobbowania o korzystne dla nas ustawodawstwo, które wyrównuje nasze szanse wobec banków komercyjnych. Chodzi o ustawę, która obniży poziom zabezpieczeń i pozwoli dodatkowe kwoty środków przeznaczyć na obrót. Po to jest zrzeszenie i działa bardzo pozytywnie.

**D.T** Skoro mówi Pan, że sytuacja banku jest dobra, są szanse, a lokalna przedsiębiorczość nie jest w stanie ich zagospodarować to w jaki sposób inwestujecie? Czy sami szukacie możliwości inwestowania?

**R.D** Tak, szukamy różnych możliwości inwestowania. Między innymi na rynku finansowym. Jakis czas temu mieliśmy spotkanie z firmą inwestycyjną która współpracuje z naszym bankiem zrzeszającym. Została nam przedstawiona oferta kupowania bezpiecznych papierów wartościowych. Oferują one lepszy dochód niż notowania na rynku bankowym. Jest to dla banku istotne, ponieważ do tej pory przychody czerpaliliśmy z inwestowania w rynek operacji międzybankowych. Myślę, że to dobrze, że mamy teraz taką alternatywę.

**D.T** Czy jako lokalny, wiódący bank widzi Pan możliwość podjęcia w przyszłości inicjatyw inwestycyjnych? Macie w Sierakowicach sprzyjające warunki ku temu: dynamiczną przedsiębiorczość, władzę ją rozumiejącą i zasobny w środki bank.

**R.D** Teraz dopiero doceniano rolę lokalnych banków spółdzielczych, które dobrze się sprawdziły w kryzysie.

Wiele średnich i małych firm uratowaliśmy przed upadkami i teraz one działają i mają się dobrze. Zauważyl to rząd i docenił. Tworzona jest nowa ustawa o bankach spółdzielczych. Mam nadzieję, że to prawo pozwoli nam się rozwinąć i nie będzie nas blokowało. Zawsze byliśmy traktowani tak jak wielkie banki korporacyjne. Wreszcie doczekaliśmy czasu, kiedy mówi się szeroko o zmianach potrzebnych w naszej branży spółdzielczej. Ważne jest zrozumienie i tworzenie warunków pomysłowego rozwoju. Wymogi prawa bankowego dotyczące bankowości spółdzielczej są mocno na wyrost. Przepisy unijne wyraźnie mówią o proporcjonalności i dają lepsze warunki bankom mniejszym i my zabiegamy aby zostały one wprowadzone u nas.

**D.T** Cały czas aktywnie sachęcacie klientów do korzystania z banku. Czy udaje się zwyciężyć z konkurencją?

**R.D** Jak zaznaczyłem wcześniej, w ostatnim okresie szczególną uwagę zwracamy na klienta indywidualnego. Wprowadziliśmy szereg nowoczesnych produktów, które pozwalają nam konkurować o tego klienta z ban-



kami konkurencyjnymi i wygrać w tej konkurencji. Sprzyja nam w tym pozytywna ocena środowiska lokalnego. Takie wymienianie pomiędzy mieszkańcami uwagi o tym, że „jesteśmy dobrzy” przyciągają nowych klientów. To samo dotyczy rekomendacji, opinii którą wystawiają nam firmy - nasi klienci. Wszystko to idzie w „lewo” i powoduje, że pozyskujemy klientów firmy, instytucje daleko spoza gminy. W efekcie, jakiś czas temu przestaliśmy należeć do grupy banków średnich i przeszliśmy do wyższej. W niej mieszczą się najlepsze banki - tuż bankowości polskiej. I myślę, że to jest najlepsza ocena tego co robimy.

**D.T** Na pewno jubileusz skłania do podsumowań. Proszę powiedzieć jakie nagrody ostatnio bank otrzymał za te piękne, przedstawione przez Pana wyniki?

**R.D** Zadowolenie klientów jest największą nagrodą. Dla mnie jednak liczą się nagrody nadawane przez środowisko bankowe. Cenię szczególnie te, które posiadają rzetelną ocenę. Ważne jest jak się rozwijasz, jakie masz współczynniki bezpieczeństwa, czy wypłacasz dywidendy, relacje banku z klientami, pozyskiwanie nowych. Te wymienione tutaj kryteria powinny być według mnie podstawą oceny. W 2012 r. nasz Bank został uznany najlepszym Bankiem Spółdzielczym w grupie banków spółdzielczych w Polsce wg rankingu prestiżowej Gazety Bankowej. Ostatnie wyróżnienie które uważam za ogromny zaszczyt, było otrzymane przy okazji uroczystości związanych z obchodzoną XXV rocznicą zmian systemu społeczno-gospodarczego w Polsce po 1989 r. Premier wręczył nam dyplom za wkład Banku Spółdzielczego w zmiany w środowisku i w Polsce. To była dla nas duża satysfakcja. Ponieważ wyróżniono kilkanaście banków, a wśród nich był nasz.

**D.T** Wspomniał Pan o związkach banku z lokalną społecznością. W jaki sposób one procentują dla obywateli stron?

**R.D** Tak jak podkreśliłem już wcześniej pozytywna opinia mieszkańców-klientów naszego banku pomaga nam w osiąganiu dobrych wyników. Co ważne pracownikami banku są mieszkańcy okolicznych gmin. Nie sposób więc abyśmy nie próbowali w jakis sposób odwdzięczyć się za to. Staramy się uczestniczyć w lokalnym życiu sponsorując różne przejawy życia kulturalnego, sport i aktywność społeczną. Przykładem choćby ostatnie Dożynki Gminne, w organizację których włączyliśmy się. Zorganizowaliśmy konkurs z okazji naszego jubileuszu. Przykłady te można byłoby mnożyć. Wydaje mi się, że nasi mieszkańcy dobrze o tym wiedzą. Można powiedzieć, że bank i lokalne społeczeństwo pomagają sobie nawzajem. Nie ukrywam, że pozytywna ocena środowiska lokalnego jest dla mnie największą nagrodą i czynnikiem mobilizującym do dalszej pracy

**D.T** Dziękuję za rozmowę.