

Nie dla toksycznych produktów - wywiad z Aliną Rakowską, Prezes Banku Spółdzielczego w Cieszynie

Data publikacji: 18.02.2015 18:00

Gwałtowny wzrost kursu franka wywołał spore zamieszanie wokół banków komercyjnych, które oferowały kredyt w szwajcarskiej walucie. Jak ostatnie wydarzenia na rynku finansowym komentują banki, które nigdy nie narażały swoich klientów na nieprzewidywalne wahania kursów walut? O tym rozmawialiśmy z Prezes Banku Spółdzielczego w Cieszynie, Aliną Rakowską.

Jest spore zamieszanie w Polsce w związku z decyzją Banku Centralnego Szwajcarii, która spowodowała wzrost wartości franka. Co na to lokalny Bank Spółdzielczy?

Kredyty we frankach oferowały głównie banki komercyjne z zagranicznym kapitałem, wiedząc że są to produkty obarczone bardzo wysokim ryzykiem kursowym, traktując klienta jako nabywcę usługi generującej źródło dochodu. Powszechnie znanym faktem jest to, że pracownicy sprzedający te produkty mieli wynagrodzenia uzależnione od kwot i ilości udzielonych takich kredytów. Zachodnie banki komercyjne na swoich macierzystych rynkach takich produktów raczej nie sprzedawały. Pozwolę sobie zacytować wypowiedź Prezesa UOKiK Adama Jassera: „Sektor finansowy zawiódł swoich klientów, oferując im produkty, które nie były dostosowane do ich możliwości”.

Lokalne banki spółdzielcze, w tym cieszyński bank, proponują swoim klientom produkty proste, uczciwe, dostosowane do możliwości klienta.

Jakich ryzykownych dla klienta produktów Bank Spółdzielczy w Cieszynie nie oferował?

Nie oferowaliśmy np. opcji walutowych dla firm. Był to produkt, który naraził na spore straty wiele polskich firm. Nasza oferta nie zawierała polisokat, produktu za który w ostatnim czasie różne instytucje finansowe otrzymały wiele kar.

Nigdy nie oferowaliśmy kredytów denominowanych w walutach, nie chcieliśmy narażać swoich klientów na nieprzewidywalne wahania kursów walut. Na stres wynikający z tego, że po kilku latach spłaty kwota kredytu podlegająca spłacie zamiast maleć rośnie.

Podobno pożyczanie pieniędzy powinno się opierać na zaufaniu?

Moim zdaniem zaufanie jest to czynnik kluczowy w wyborze instytucji finansowej, której powierzamy swoje pieniądze, bo tak naprawdę składając lokatę w jakiejś instytucji finansowej to pożyczamy jej pieniądze. Słowo *kredyt* pochodzi od łacińskiego słowa *credo*, czyli wierzę - wierzę, że mnie nie oszukasz, że dokonasz zwrotu w terminie. W polskim języku widać to bardzo wyraźnie – ten który pożyczka jest nazwany wierzycielem.

Również korzystając z kredytów i pożyczek należy się zastanowić od kogo pożyczamy, jaki jest koszt takich pieniędzy. Należy zwrócić uwagę na oprocentowanie, wysokość prowizji, zakres ubezpieczenia, inne opłaty i koszty, możliwość zmiany warunków zawartej umowy, na to z kim i gdzie można rozmawiać o zmianie warunków umowy.

Ubiegłe lata to czas olbrzymich zysków dla banków. Co banki robią z wypracowanym w naszym kraju zyskiem?

Banki komercyjne w większości zależne od zachodnich właścicieli działają na naszym rynku wyłącznie dla zysku. Wypracowane zyski w większości są transferowane do swoich zachodnich właścicieli. Bogate społeczeństwa zachodnie dzięki nam stają się coraz bogatsze, bo polscy konsumenci cały czas nie zwracają uwagi na pochodzenie

kapitału. A kapitał ma narodowość! Kto ma kapitał ten jest bogaty, ten tworzy dobre miejsca pracy.

Czy to oznacza, że zysk dla banku spółdzielczego nie jest wartością nadrzędną?

Najważniejsza jest uczciwa i przejrzysta oferta wobec lokalnej społeczności, która pozwala nam wypracować zysk, który w całości zostaje na Ziemi Cieszyńskiej i daje nam możliwość systematycznego rozwoju, wspierania ważnych społecznych inicjatyw.

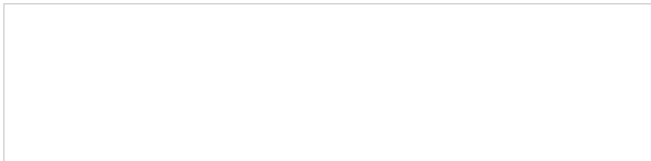
To kim jest klient w banku spółdzielczym?

Nasi klienci to często nasi sąsiedzi, to nasi właściciele, nie możemy im proponować toksycznych, obarczonych wysokim ryzykiem produktów. Jesteśmy na Ziemi Cieszyńskiej od ponad 140 lat i tutaj dalej chcemy uczciwie działać. Do Komisji Nadzoru Finansowego najmniej skarg wpływa na banki spółdzielcze, co potwierdza że traktują one swoich klientów naprawdę rzetelnie.

Po kryzysie w USA rozpoczął się silny ruch przenoszenia się klientów z dużych instytucji finansowych do małych lokalnych banków. Czy Pani zdaniem jest szansa na podobny ruch na Ziemi Cieszyńskiej?

Marzy mi się, aby Bank Spółdzielczy był głównym bankiem dla każdego, kto kocha Ziemię Cieszyńską, bo wtedy to wspólnie budujemy naszą zamożność. Lokalne, małe banki są bankami pierwszego wyboru w bogatych krajach europejskich, gdzie spółdzielczość bankowa jest bardzo silna. Jestem przekonana, że awantura wokół franka szwajcarskiego i banków, które oferowały takie kredyty spowoduje, że znaczna grupa Cieszyniaków wybierze bank spółdzielczy.

Z Aliną Rakowską, Prezes Banku Spółdzielczego w Cieszynie rozmawiał: Przemysław Lose



artykuł sponsorowany