

4/²⁷/1998
PAŹDZIERNIK

BIULETYN

Bankowego Funduszu Gwarancyjnego

Niniejsza publikacja wydawana jest na podstawie § 10 ust. 2 pkt 6 Statutu Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, stanowiącego załącznik do rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 28 lutego 1995 r. w sprawie nadania statutu Bankowemu Funduszowi Gwarancyjnemu (Dz. U. Nr 21, poz. 113 oraz z 1997 r. Nr 126, poz. 808).

Wydawca:

Bankowy Fundusz Gwarancyjny
Plac Defilad 1
00-901 Warszawa
tel. 693 68 10, fax 693 70 61

ISSN 1234-7914

SPIS TREŚCI

Konferencja prasowa z udziałem przedstawicieli Bankowego Funduszu Gwarancyjnego w dniu 29 września 1998 roku


• wprowadzenie,.....	3
• list Prezesa Zarządu Bankowego Funduszu Gwarancyjnego Pani Ewy Kaweckiej-Włodarczak do uczestników konferencji,.....	5
• wystąpienie Prezesa Zarządu Bankowego Funduszu Gwarancyjnego Pani Ewy Kaweckiej-Włodarczak,.....	6
• wystąpienie Członka Zarządu Bankowego Funduszu Gwarancyjnego Pani Marii Pawelskiej,.....	9
• informacja Instytutu Badania Opinii i Rynku SA - PENTOR "Kto i dlaczego nie korzysta z usług banków?",.....	12
• media zaproszone na konferencję prasową,.....	16

Uchwała Rady BFG

Uchwała nr 30/98 Rady Bankowego Funduszu Gwarancyjnego z dnia 22 października 1998 roku w sprawie sprawozdania Zarządu z działalności BFG w III kwartale 1998 roku,.....	18
--	----

Stanowisko Zarządu BFG

Stanowisko Bankowego Funduszu Gwarancyjnego w sprawie miejsca i perspektyw rozwoju sektora bankowości spółdzielczej w polskim systemie bankowym,.....	19
---	----



KONFERENCJA PRASOWA

z udziałem przedstawicieli Bankowego Funduszu Gwarancyjnego w dniu 29 września 1998 roku

WPROWADZENIE

W ramach środków PHARE przyznanych przez Komisję Europejską na realizację Programu Rozwoju Sektora Finansowego w Polsce, prowadzona jest na rzecz Bankowego Funduszu Gwarancyjnego kampania marketingowa.

W wyniku postępowania konkursowego do realizacji powyższego celu wybrano konsorcjum, w skład którego wchodzi: SIGMA International (Poland) Ltd, PENTOR Instytut Badania Opinii i Rynku SA oraz firma SHANDWICK Consultants plc, jako subkontraktor.

Zasadniczym celem kampanii marketingowej jest spopularyzowanie Bankowego Funduszu Gwarancyjnego jako instytucji zaufania publicznego chroniącej depozyty bankowe i stabilizującej system bankowy w naszym kraju.

Kampania została podzielona na cztery fazy realizacyjne.

W ramach pierwszej fazy przeprowadzono identyfikację, na podstawie dotychczasowych badań opinii publicznej, grup społecznych o najniższym poziomie korzystania z usług bankowych, które stały się grupami docelowymi podejmowanych działań marketingowych.

Druga faza umożliwiła zidentyfikowanie przyczyn tego zjawiska dostarczając dane empiryczne do przeprowadzenia skutecznej kampanii marketingowej .

W fazie trzeciej, aktualnie realizowanej, zaplanowano podjęcie działań mających na celu przybliżenie wiedzy na temat Bankowego Funduszu Gwarancyjnego i rozpropagowanie idei korzystania z usług banków.

W celu realizacji powyższych założeń 29 września 1998 roku odbyła się konferencja prasowa z udziałem przedstawicieli Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Prezes Zarządu Ewa Kawecka-Włodarczyk i Członek Zarządu Maria Pawelska omówiły dotychczasową działalność Funduszu zarówno w sferze gwarancyjnej jak i pomocowej. Przedstawione zostały m.in. informacje obrazujące skalę zrealizowanych wypłat gwarancyjnych jak i rozmiary pomocy udzielonej bankom o zagrożonej wypłacalności. W trakcie konferencji Prezes Instytutu PENTOR Eugeniusz Śmiłowski omówił wyniki przeprowadzonych badań na temat przyczyn nie korzystania z usług bankowych.

Aby wspomóc akcję propagującą i wyjaśniającą działalność Bankowego Funduszu Gwarancyjnego publikowane są artykuły na temat korzyści płynących z korzystania z usług bankowych z podkreśleniem bezpieczeństwa zgromadzonych w nich depozytów. W środkach masowego przekazu prezentowane są reklamy propagujące ideę bezpieczeństwa systemu bankowego, którego gwarantem jest Bankowy Fundusz Gwarancyjny.

W czwartej fazie kampanii marketingowej przeprowadzone zostaną nowe badania wśród grup społecznych dotychczas nie korzystających z usług bankowych. Wyniki tych badań staną się miernikiem skuteczności przeprowadzonej kampanii informacyjno-reklamowej.

Bankowy Fundusz Gwarancyjny zamierza, po zakończeniu kampanii marketingowej w grudniu bieżącego roku, przekazać wszystkim bankom wyniki badań prowadzonych przez Instytut PENTOR. Materiał ten, zdaniem Funduszu, może okazać się przydatny w działaniach marketingowych podejmowanych przez banki w celu pozyskania nowych klientów oraz wzmocnienia pozytywnego wizerunku instytucji finansowych w Polsce.

Oddajemy do rąk Państwa specjalny numer Biuletynu Bankowego Funduszu Gwarancyjnego zawierający materiały przygotowane na konferencję prasową, która odbyła się 29 września 1998 roku w Domu Dziennikarza w Warszawie.



**LIST PREZESA ZARZĄDU
BANKOWEGO FUNDUSZU GWARANCYJNEGO
PANI EWY KAWECKIEJ-WŁODARCZAK DO UCZESTNIKÓW
KONFERENCJI PRASOWEJ**

Szanowni Państwo

Postępująca stabilizacja i konsolidacja polskiego sektora bankowego oraz jego unowocześnianie się, a także gwarantowane bezpieczeństwo wkładów, składają się na obraz współczesnej polskiej bankowości. Pozytywne zmiany zachodzące w sektorze bankowym nie zawsze jednak znajdują swe odzwierciedlenie w świadomości grup społecznych, które nadal powstrzymują się od korzystania z usług bankowych.

Fakt ten potwierdziły kilkustopniowe badania przeprowadzone na zlecenie Bankowego Funduszu Gwarancyjnego przez Instytut Badania Opinii i Rynku Pentor. Po przeanalizowaniu wniosków płynących z tych obserwacji nie ulega wątpliwości, że istotne znaczenie odgrywa w tym przypadku czynnik psychologiczny, w tym zadawnione uprzedzenia, a także dość częsta niezajomość praktycznych korzyści, jakie może przynieść korzystanie z usług oferowanych przez banki.

Pragniemy Państwa poinformować, że Bankowy Fundusz Gwarancyjny, jako instytucja powołana do działania na rzecz bezpieczeństwa i stabilności banków oraz wzrostu społecznego zaufania do systemu bankowego, zgodnie z ustawowymi zobowiązaniami i przy finansowym wsparciu ze strony Unii Europejskiej, zapoczątkował działania mające doprowadzić do pozytywnych zmian w postrzeganiu banków.

W ramach programu PHARE planujemy przeprowadzenie w najbliższych miesiącach, za pośrednictwem środków masowego przekazu, akcji o charakterze informacyjnym i edukacyjnym, adresowanej głównie do tych grup społecznych, które w najmniejszym stopniu korzystają z usług bankowych tj. robotników, rolników, studentów, drobnych przedsiębiorców i pracowników biurowych niższego szczebla.

Mamy nadzieję, że nasze działania spotkają się z Państwa zainteresowaniem.

Z poważaniem

Ewa Kawecka-Włodarczak

**WYSTĄPIENIE PREZESA ZARZĄDU
BANKOWEGO FUNDUSZU GWARANCYJNEGO
PANI EWY KAWECKIEJ-WŁODARCZAK**

Bardzo się cieszę z dzisiejszego spotkania i możliwości przekazania - za Państwa pośrednictwem - informacji o roli Bankowego Funduszu Gwarancyjnego w kształtowaniu zaufania do polskiego sektora bankowego.

Pragnę Państwa poinformować, że Bankowy Fundusz Gwarancyjny przy finansowym wsparciu ze strony Unii Europejskiej - zapoczątkował działania mające doprowadzić do pozytywnych zmian w postrzeganiu banków. Zdobyć niezbędną wiedzę na ten temat posłużyły badania przeprowadzone przez Instytut PENTOR. **W najbliższych miesiącach, w ramach programu PHARE, planujemy przeprowadzenie akcji o charakterze informacyjnym i edukacyjnym, adresowanej głównie do tych grup społecznych, które w najmniejszym stopniu korzystają z usług bankowych, a więc: robotników, rolników, studentów, drobnych przedsiębiorców i pracowników biurowych niższego szczebla.**

Nasze przedsięwzięcie, jestem o tym głęboko przekonana, ma przede wszystkim wymiar społeczny. Godne zaufania, efektywnie działające banki są bowiem czynnikiem stabilizującym życie społeczeństwa.

Bankowy Fundusz Gwarancyjny został utworzony na mocy ustawy z 14 grudnia 1994 roku z myślą o umacnianiu wiarygodności banków i stabilności całego polskiego systemu bankowego, a tym samym - zwiększaniu zaufania społecznego do tego systemu i jego wiarygodności wobec Unii Europejskiej.

Ta ogólna idea została przełożona na ustawowe zadania Funduszu, a więc:

- **gwarantowanie depozytów pieniężnych** zgromadzonych w bankach przez osoby fizyczne i prawne (100% - do 1.000 ECU oraz 90% - od 1.000 do 5.000 ECU), przy czym wysokość gwarantowanych kwot będzie stopniowo rosła do wysokości limitu wymaganego przez Unię Europejską. Trwają prace, aby kwoty te podwyższyć. Jest to szczególnie istotne w sytuacji, gdy 3 wielkie banki posiadające blisko 50% depozytów (BGŻ SA, PeKaO SA, PKO BP) tracą z końcem 1999 roku gwarancje Skarbu Państwa;
- **udzielanie zwrotnej pomocy finansowej bankom**, które - stanąwszy wobec zagrożonej wypłacalności - podejmują trud sanacji poprzez połączenie z innym bankiem lub, gdy jest to uzasadnione ekonomicznie - samodzielnie sanację;
- **gromadzenie i analizowanie informacji o sytuacji finansowej** banków w celu wczesnego wykrywania zagrożeń ("system wczesnego ostrzegania").

Działalność pomocowa i gwarancyjna są względem siebie komplementarne. Udzielenie pomocy powinno zapobiec upadłości banku. Tym samym dodatkową ochroną objęte zostaną depozyty w tym banku złożone.

Środki, którymi dysponuje Fundusz pochodzą z kilku źródeł:

- założycielskiej wpłaty Narodowego Banku Polskiego i Ministra Finansów (fundusz statutowy) - 100 mln zł;

- obowiązkowej opłaty rocznej, wnoszonej przez banki i (od tego roku) przez NBP, przeznaczanej wyłącznie na zwrotną pomoc finansową dla banków;
- funduszu ochrony środków gwarantowanych - tworzonego w bankach i wykorzystywanego jedynie w przypadku upadłości banku. Kwota wypłat jest pomniejszana o środki płynne upadłego banku i kwoty odzyskiwane przez Fundusz z masy upadłości.

Od początku swej działalności Bankowy Fundusz Gwarancyjny udzielił pożyczek 34 bankom spółdzielczym na łączną kwotę 135 mln zł. W bankach tych gwarantowana była kwota 227 mln zł, a kwota depozytów sektora niefinansowego i budżetów gmin wynosiła 309 mln zł.

Udzielono pomocy 18 bankom komercyjnym na łączną kwotę 552 mln zł. Środki gwarantowane w tych bankach wynosiły 9 mld zł, a depozyty sektora niefinansowego i budżetów gminnych aż 11 mld zł.

Pragnę zaznaczyć, że banki, którym Fundusz udzielił pomocy finansowej, są regularnie monitorowane i kontrolowane.

Jeżeli chodzi o klientów upadłych banków to wypłaty z Funduszu otrzymali klienci 89 banków. Łączna kwota wypłat w latach 1995-98 wyniosła 168,8 mln zł z czego z funduszu ochrony środków gwarantowanych 141,9 mln zł. Środki gwarantowane przekazano dla 165 tys. deponentów. Do odebrania w Funduszu czeka kwota 1,78 mln zł dla 52 tysięcy osób. Średni nie odebrany depozyt wynosi 33,42 zł.

Średni depozyt w upadłym banku wynosił 1.984,85 zł.

Średni depozyt "gwarantowany" wynosił 1.021,15 zł.

Stosunek środków gwarantowanych do depozytów zgromadzonych w bankach spółdzielczych wynosił blisko 80%.

Mając zaszczyt kierowania Zarządem Bankowego Funduszu Gwarancyjnego od początku jego istnienia mogę stwierdzić, że działalność BFG w coraz większym stopniu przyczyniała się do zwiększenia bezpieczeństwa depozytów i wiarygodności banków w społeczeństwie. **Postępująca stabilizacja i konsolidacja sektora bankowego, a także gwarantowane bezpieczeństwo wkładów - taki jest obraz współczesnej polskiej bankowości.**

Mam jednak wrażenie, że te pozytywne przeobrażenia następują szybciej niż ich postrzeganie, a zwłaszcza - wyciąganie z nich praktycznych wniosków.

Wygląda to tak, jakby pozytywne przemiany zachodzące w sektorze bankowym z opóźnieniem znajdowały swe odzwierciedlenie w świadomości grup społecznych, które nadal powstrzymują się od korzystania z usług bankowych.

Potwierdziły to kilkustopniowe badania opinii publicznej przeprowadzone na zlecenie Bankowego Funduszu Gwarancyjnego przez Instytut PENTOR. Syntezę wniosków wynikających z tych badań znajdują Państwo w materiałach prasowych, a ja chciałabym zwrócić uwagę, że **istotną rolę w tej "wstrzymującej się" postawie odgrywa czynnik psychologiczny, w tym dość częsta nieznanomość praktycznych korzyści, jakie może dać korzystanie z usług oferowanych przez banki.**

Wiele osób jest przekonanych, że korzystanie z usług bankowych to synonim luksusu, że konto warto założyć dopiero wtedy, gdy ma się wysokie dochody. Tak przecież nie jest. Wiele osób też nie wie, że mając konto mogą zlecić bankowi płacenie rachunków, że karta płatnicza i czekci ułatwią im dostęp do pieniędzy i że nawet najmniejsza wpłata będzie oprocentowana.

Z osobistą przykrością muszę też stwierdzić - **nie jest powszechną znajomością faktu, że bezpieczeństwo wkładów zapewnia Bankowy Fundusz Gwarancyjny.** Chociaż - z drugiej strony - i wynika to z przeprowadzonych badań opinii publicznej, ani brak zaufania do banków, ani obawa o bezpieczeństwo pieniędzy, nie są istotnym powodem nie korzystania z usług bankowych.

Chcę powiedzieć jeszcze kilka zdań **o zamierzeniach Bankowego Funduszu Gwarancyjnego w najbliższych latach.** Nasza działalność będzie kształtować się głównie pod wpływem takich czynników jak: rozwój sytuacji finansowej banków, przemiany strukturalno-organizacyjne w sektorze bankowym oraz dostosowywanie regulacji prawnych do standardów Unii Europejskiej. Jak powszechnie wiadomo, polskie banki coraz bardziej będą poddawane rosnącej presji konkurencyjnej ze strony banków zagranicznych oraz pozabankowych instytucji finansowych. W związku z tym istnieje potrzeba dalszego rozwijania działalności Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

Pełne dostosowanie przepisów ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym do regulacji obowiązujących w Unii Europejskiej obejmuje m.in:

- **podwyższenie kwoty gwarancji depozytów** do wymaganego przez Unię limitu minimalnego, wynoszącego obecnie 20.000 ECU,
- **skrócenie okresu niedostępności wkładu dla deponenta,**
- **zapewnienie równości podmiotów objętych systemem gwarantowania,** a więc wygaśnięcie gwarancji Skarbu Państwa.

Myślą przewodnią długofalowego programu Bankowego Funduszu Gwarancyjnego jest i będzie umacnianie wiarygodności banków oraz stabilności całego sektora bankowego w nowych, europejskich warunkach systemowych, oznaczających jednolitość rynku usług finansowych.



**WYSTĄPIENIE CZŁONKA ZARZĄDU
BANKOWEGO FUNDUSZU GWARANCYJNEGO
PANI MARII PAWELSKIEJ**

W uzupełnieniu poruszonych już kwestii chciałabym skoncentrować się na trzech aspektach charakteryzujących działalność BFG:

- rozwinąć tezę o komplementarności dwóch podstawowych funkcji Funduszu: gwarancyjnej i pomocowej,
- poszerzyć informacje o dokonanych przez Fundusz wypłatach środków gwarantowanych w upadłych bankach,
- scharakteryzować działalność pomocową Funduszu dla banków o zagrożonej wypłacalności.

Dotychczasowe doświadczenia potwierdziły trafność przyjętej zasady kompleksowości działalności Funduszu, polegającej na połączeniu w ramach jednej instytucji obowiązku gwarantowania depozytów oraz udzielania pomocy finansowej bankom o zagrożonej wypłacalności. Rozwiązanie to umożliwia optymalne kojarzenie obydwu form działalności do wzmocnienia wiarygodności i stabilności sektora bankowego.

Działania BFG są ściśle uzależnione od kondycji ekonomiczno- finansowej banków.

Pierwszy rok działalności, rok 1995 był okresem, w którym Fundusz praktycznie nie udzielił żadnej pomocy, natomiast dokonał wypłaty środków gwarantowanych w wys. 105 mln. dla niemal 90 tys. deponentów z 50 upadłych banków w tym 48 spółdzielczych i 2 komercyjnych.

W 1996 r. Fundusz dokonał wypłaty środków gwarantowanych w kwocie 47 mln. dla ponad 59 tys. deponentów z 36 upadłych banków spółdzielczych.

Ze środków pomocowych udzielono pożyczek 9 bankom na kwotę 129 mln. Istotną wymowę ma fakt, że ok. 77 % całości pomocy finansowej udzielonej przez BFG wykorzystane zostało w celu przejęcia słabych jednostek przez silne banki, a więc służyło restrukturyzacji i wzmocnieniu procesów konsolidacyjnych w polskiej bankowości.

W 1997 r. BFG uruchomił wypłaty środków gwarantowanych w kwocie 6,4 mln. zł dla ponad 10 tys. deponentów, którzy posiadali depozyty w 6 upadłych bankach spółdzielczych.

Natomiast na pomoc 35 zagrożonym bankom skierowano kwotę 386 mln. zł w tym: dla 19 banków na samodzielną sanację i dla 16 banków w ramach wspierania działań konsolidacyjnych.

W roku bieżącym zanotowano jak dotychczas upadłość 3 banków spółdzielczych. W stanie zawieszenia pozostaje 1 bank spółdzielczy i 1 bank komercyjny. Wypłaty środków gwarantowanych dla ponad 4 tys. deponentów wyniosły 6,3 mln.

Pomocy finansowej udzielono dla 8 banków na kwotę prawie 168 mln. z czego w 3 przypadkach na procesy konsolidacyjne.

Do końca roku przewidujemy udzielenie pomocy łącznie dla kilkunastu banków na kwotę ok. 350 mln.

Dane charakteryzujące dotychczasową działalność Funduszu, które pozwoliłam sobie przytoczyć jednoznacznie potwierdzają wyraźne sprzężenie zwrotne między aktywnością Funduszu a tendencjami występującymi w sektorze bankowym. Z jednej strony znaczące kwoty przekazane w formie zwrotnej pomocy finansowej bankom o zagrożonej wypłacalności, z drugiej zaś istotne ograniczenie wypłat środków gwarantowanych w związku ze zmniejszającą się liczbą upadłości banków.

Komentując działalność gwarancyjną chciałabym powiedzieć, że pierwszy rok działalności Funduszu, który zaznaczył się tak poważną liczbą upadłości banków był jednocześnie okresem pozwalającym zebrać niezbędne doświadczenia, które umożliwiły podjęcie niezbędnych prac legislacyjnych zmierzających do nowelizacji ustawy o BFG. Dokonana na początku 1997 r. nowelizacja ustawy w sposób jednoznaczny przesądziła o tak kluczowych pojęciach, jak "deponent" czy "rachunek imienny". Jednoznacznie przesądzono sprawy związane z określeniem uprawnień osób będących stronami cesji wierzytelności dokonywanych w okresie zawieszenia działalności banku, a także kwestię terminu wymagalności wierzytelności deponentów wobec Funduszu. Niedostateczne uregulowanie tych zagadnień powodowało wnoszenie powództw przeciwko BFG. Doprecyzowane zostały również relacje Funduszu z syndykami mas upadłości banków.

Dzięki nowelizacji ustawy, ale również specjalnemu programowi komputerowemu opracowanemu w Funduszu i udostępnianemu każdemu syndykowi, znakomicie został skrócony okres oczekiwania deponentów na wypłaty środków gwarantowanych.

W 1997 r. nastąpiło istotne skrócenie okresu liczonego od dnia ogłoszenia upadłości banku do rozpoczęcia wypłat środków gwarantowanych średnio o 33 dni (ze 116 dni w 1996 r. do 83). Natomiast zjawiskiem niepokojącym jest utrzymywanie się długiego okresu niedostępności wkładu dla deponentów spowodowane długotrwałością zawieszenia banków, kiedy deponenti są pozbawieni możliwości dysponowania zgromadzonymi środkami. W 1997 r. od zawieszenia działalności do ogłoszenia upadłości upływało średnio 240 dni. Nowe prawo bankowe wprowadzie zobowiązuje sądy do rozpatrzenia wniosku o ogłoszenie upadłości banku w ciągu 30 dni, niemniej w praktyce oznacza to w zasadzie rozpoczęcie samego procesu, ponieważ praktyką sądów było odraczanie terminu ogłoszenia upadłości. Skrócenie okresu niedostępności wkładu, obok podwyższania kwot gwarantowanych stanowi dwa najbardziej istotne przedsięwzięcia podjęte przez Fundusz w ramach kolejnej nowelizacji ustawy, a zmierzające do dostosowania polskiego systemu gwarantowania do dyrektyw Unii Europejskiej.

W zakresie działalności pomocowej podkreślenia wymagają generalne założenia, jakimi kieruje się Fundusz przy rozpatrywaniu wniosków o udzielenie zwrotnej pomocy finansowej i tak:

- przestrzegana jest zasada równości wszystkich banków, niezależnie od formy własności, w dostępie do środków pomocowych,
- priorytetowo traktowane jest wspieranie procesów konsolidacyjnych i restrukturyzacyjnych w bankowości,
- prowadzone są działania mające na celu mobilizowanie banków ubiegających się o pomoc do pozyskiwania dodatkowych, poza BFG, źródeł wsparcia finansowego, w tym zwłaszcza w formie podwyższania funduszy własnych.

Jednocześnie staramy się zapewnić warunki wysokiej efektywności pomocy m.in. poprzez uzależnienie jej udzielenia od podjęcia przez bank konkretnych przedsięwzięć racjonalizujących działalność i poprawiających ekonomikę banku - beneficjenta pomocy. Podstawą do podjęcia decyzji o udzieleniu pomocy - oprócz ustalenia, czy bank - wnioskodawca spełnia warunki ustawowe, jest kompleksowa analiza sytuacji ekonomiczno-finansowej banku oraz ocena możliwości poprawy sytuacji po uzyskaniu pomocy.

Aktualnie podstawowy problem stanowi w dalszym ciągu stosunkowo duża liczba banków, w przypadku których współczynnik wypłacalności nie osiąga wymaganego poziomu 8 %. Banki te potrzebują dokapitalizowania, a jedną z pośrednich form jest pomoc oferowana przez BFG, dzięki której banki mogą poprawić wynik finansowy i podnieść poziom współczynnika wypłacalności.

I choć rozmiary koniecznego dokapitalizowania ulegają zmniejszeniu, w dalszym ciągu stanowią poważną kwotę rzędu ponad 1,5 mld. zł (8 % w stosunku do funduszy własnych brutto całego sektora bankowego).

Najbardziej efektywną formą poprawy sytuacji banków o zagrożonej wypłacalności jest wspomaganie procesów przyłączania ich przez banki silne ekonomicznie. Najbardziej spektakularne przejęcie - przy pomocy BFG to przejęcie przez Bank Zachodni SA we Wrocławiu "Rolbanku" oraz przez Powszechny Bank Kredytowy SA w Warszawie - Banku Morskiego SA ze Szczecina. W efekcie procesów konsolidacyjnych stopień zagrożenia w skali ogólnej ulega zmniejszeniu. Powstają banki większych rozmiarów, którym łatwiej będzie utrzymać się na rynku usług finansowych, zwłaszcza w obliczu konkurencji ze strony banków zagranicznych. Równie efektywną formą pomocy jest wspieranie procesów samodzielnej sanacji banków posiadających silnego inwestora strategicznego, wspomnę tu o Gliwickim Banku Handlowym SA którego inwestorem strategicznym jest WBK SA i o Prosper Banku SA, którego inwestorem strategicznym jest Kredyt Bank PBI SA. Stosowanie przez Fundusz korzystniejszych od rynkowych warunków oprocentowania pożyczek, które w przeważającej większości wykorzystywane są na zakup papierów wartościowych, pozwala bankom na osiągnięcie wysokiej marży odsetkowej, a tym samym szybkie odrabianie strat.

W 1997 r. różnica pomiędzy oprocentowaniem papierów wartościowych i pożyczki wynosiła w przypadku banków komercyjnych ok. 15 punktów procentowych natomiast dla banków spółdzielczych ok. 19 punktów.



INFORMACJA
INSTYTUTU BADANIA OPINII I RYNKU SA - PENTOR
"KTO I DLACZEGO NIE KORZYSTA Z USŁUG BANKÓW?"

Pentor - Instytut Badania Opinii i Rynku S.A. wykonał w ramach projektu Marketing Campaign for the Bank Guarantee Fund następujące przedsięwzięcie badawcze:

- kwerenda i analiza rezultatów badań ośrodków i placówek badawczych dotyczących korzystania z usług bankowych opublikowanych w prasie lub udostępnionych w formie opracowań;
- wtórna analiza wyników własnych badań kwestionariuszowych, zrealizowanych w latach 1995-1997 na próbie 32 tys. gospodarstw domowych;
- badania jakościowe - seria 22 sesje zogniskowanych wywiadów grupowych w środowiskach mało aktywnych w relacji z bankami;
- badania ilościowe - wywiady osobiste z kwestionariuszem na celowo dobranej, ogólnopolskiej 1800-osobowej próbie mieszkańców nie korzystających z usług bankowych.

Wszystkie analizy, badania ukierunkowane były na uzyskanie odpowiedzi na pytanie:

Dlaczego połowa Polaków nie chce, nie umie, nie może korzystać z usług banków?

Analizy wtórne miały na celu identyfikację nisko "ubankowionych" grup społecznych oraz określenie socjodemograficznego profilu osób nie korzystających z usług banków, natomiast wykonane ad hoc badania jakościowe i ilościowe były ukierunkowane na ustalenie przyczyn nie korzystania oraz czynników warunkujących zmianę postaw i zachowań na probankowe.

Kwerenda i analiza publikowanych wyników badań prowadzonych przez różne agencje badawcze i wyspecjalizowane placówki (np. GUS) wykazała, że występuje:

- duża różnorodność i dowolność w definiowaniu korzystających i nie korzystających z usług banków, w zależności od przyjmowanych wskaźników. Spektrum wykorzystywanych wskaźników jest bardzo szerokie, począwszy od wymiany zużytych banknotów i walut obcych poprzez regulowanie stałych opłat po lokaty, kredyty i rachunki osobiste;
- spora rozbieżność w wynikach uzyskiwanych przez różne ośrodki. Skalę rozbieżności ilustrują przykładowe dane dotyczące kont/rachunków osobistych (ROR) i lokat złotych. Rozpiętość odsetka ludności deklarującej posiadanie rachunku zawiera się w przedziale od 19,8 do 42,0, a lokat złotych - od 6,6 do 67,9. Istniejące różnice można tylko częściowo tłumaczyć względami metodologicznymi;
- na ogół zgodność w określaniu zmiennych różnicujących postawy ludności wobec banków oraz identyfikowaniu grup szczególnie pasywnych, o niskim wskaźniku "ubankowienia". Zalicza się do nich przede wszystkim robotników, rolników, emerytów i rencistów, gospodynie domowe, ale również właścicieli drobnych "biznesów" i studentów. W wielu badaniach akcentowano zależność, że im niższe dochody, wykształcenie, pozycja w strukturze społecznej, tym rzadsze korzystanie z banków.

Szczegółowych danych o nie korzystających z banków dostarcza analiza wtórna wyników badań prowadzonych przez Pentor w latach 1995-1997. Bazując na skumulowanych danych

o postawach wobec banków 32 tysięcy mieszkańców kraju w wieku powyżej 15 lat stwierdzono, że **z usług bankowych nie korzystają przede wszystkim osoby:**

- zawodowo nieaktywne - 68%,
- z gospodarstw domowych, których miesięczne dochody nie przekraczają 1000 złotych - 67%,
- przynależne do niższej i średnio-niższej klasy społecznej - 61 %,
- z wykształceniem niepełnym podstawowym i podstawowym - 54%, - robotnicy (niewykwalifikowani i wykwalifikowani) - 53%,
- w wieku emerytalnym (60 i więcej lat) - 28% (aczkolwiek średni wiek nie korzystających - 43,2 lata tylko nieznacznie odbiega od średniego wieku korzystających - 41,8 lat).

Z usług banków relatywnie częściej nie korzystają:

- osoby stanu wolnego,
- w wieku 16-24 lat,
- uczniowie i studenci,
- rolnicy indywidualni,
- mieszkańcy wsi,
- mieszkańcy regionów - Małopolska i Pomorze.

Wyniki analiz badań Pentora potwierdzają również silne statystyczne związki między nie korzystaniem z usług bankowych a:

- wykształceniem,
- statusem społecznym,
- grupą społeczno-zawodową,
- aktywnością zawodową oraz
- wiekiem

Poszukując cech wyróżniających osoby nie korzystające z banków nie porzeczano na determinantach socjodemograficznych, uwzględniających również zmienne o charakterze psychometrycznym. Pod względem charakterologicznym i osobowościowym z usług bankowych relatywnie częściej nie korzystają osoby:

- pasywne życiowo i o defensywnym nastawieniu do otaczającej rzeczywistości;
- konserwatywne, o tradycjonalistycznym sposobie myślenia i światopoglądzie;
- akonsumpcyjne, o słabo rozbudzonych potrzebach i aspiracjach materialnych.

Życiowy pasywizm przejawia się w braku nadziei dostatniego życia w przyszłości, pogodzeniu się z tą perspektywą i wyzbyciu jakichkolwiek planów i marzeń. Osoby te są mało aktywne, raczej nieśmiałe, wystrzegają się ryzyka, cenią spokój i domowe zacisze. Nie przywiązują większej wagi do dóbr materialnych oraz wartości estetycznych i kulturalnych, a do udogodnień cywilizacyjnych odnoszą się nieufnie. Nie są też zainteresowane informacjami płynącymi z mediów.

Konserwatyzm i tradycjonalistyczny światopogląd znajduje odzwierciedlenie w poglądach na temat przedmałżeńskiego seksu, pornografii, homoseksualizmu, życia w wolnych związkach, stosunków męsko-damskich. Osoby te są bardzo religijne, odczuwają niedostatek wartości chłopskich, a próbują silny wpływ Kościoła na życie społeczno-polityczne.

Akonsumpcyjna postawa to ostrożność w wydatkach, brak przyjemności w robieniu zakupów, niechęć do pożyczek i kredytów, kupowania artykułów wyższej jakości, modnych ubiorów.

Cechy charakterologiczno-osobowościowe są skorelowane z obiektywnymi cechami położenia społecznego - przynależnością do klasy niższej i zamieszkaniu w mniejszych miejscowościach.

Badania jakościowe dostarczyły szerokiego spektrum powodów, uzasadniających nie korzystanie z banków, artykułowanych często w postaci odczuć, żalów, utyskiwań, obaw, podejrzeń, pomówień i oskarżeń wobec banków i ich oferty usług i produktów. Jeśli dokładnie przeanalizować spontanicznie wypowiedzane opinie, poglądy i wyobrażenia, to można wyodrębnić dwa dominujące syndromy postaw. Każdy z nich ma swoje komponenty poznawcze (obraz banków i systemu bankowego, jego intencji i interesów wobec klientów) oraz emocjonalne i behawioralne (nawyki, przyzwyczajenia, stereotypy), doświadczenia własne i relacje z doświadczeń otoczenia, sposoby radzenia sobie bez pośrednictwa banków itp.

Podłożem pierwszej grupy postaw jest poczucie izolacji ekonomicznej, drugiej - rozmijanie się interesów.

Poczucie izolacji ekonomicznej, to silnie zakorzenione przekonanie, że "nie mam z czym, ani po co iść do banku", ponieważ uzyskiwane dochody są zbyt niskie, nieregularne i nic lub niewiele zostaje po opłaceniu wszystkich należności i wydatków na życie. Nie mam pieniędzy, żeby zdeponować je w banku, ale też niedobór środków niejako automatycznie pozbawia mnie możliwości skorzystania z kredytu bankowego, bo nie jestem wiarygodnym dla banku. Bank nie udzieli mi kredytu, chociażbym bardzo go potrzebował.

Rozziew interesów wyraża przeświadczenie, że bank jest nie dla mnie (nie oferuje niczego szczególnie dla mnie użytecznego, lub tego co aktualnie potrzebuję), ale też i ja nie jestem dla banku (bank nie życzy sobie, żebym korzystał z jego usług, nie chce mi dać tego, czego bym najbardziej potrzebował). Podświadomie zakładamy konsensus, o ideowej niezgodności wzajemnych interesów. Ale nie tylko Banki są też obszarem konfliktów typu dążenie-unikanie. Bank kusi, ale też zniechęca, jest instytucją odległą emocjonalnie, ale potrzebną. Konkludując: może i bank jest dobry, ale z pewnością nie dla mnie. Bank jest dla ludzi zamożnych i wykształconych, a nie zwykłych zjadaczy chleba, którzy z trudnością wiążą koniec z końcem, żyją od wypłaty do wypłaty, z dnia na dzień.

Na podstawie badań ilościowych ustalono, że wśród ważnych powodów powstrzymujących ludzi od współpracy z bankami jest zarówno brak uświadomionej potrzeby, jak i poczucie braku kompetencji.

Istotnym powodem są również przypisywane bankom i produktom bankowym różne cechy. I tak:

- Osoby nie korzystające z usług banków, ale okazujące zainteresowanie uzyskaniem pożyczki, kredytu bankowego swoją niechęć do banków tłumaczą nieprzyjazną, niezrozumiałą w ich przekonaniu, pokrętną strategią działania banków. Zachęcają one do korzystania z kredytu bankowego, reklamują i namawiają naiwnych klientów do podjęcia decyzji, z góry zakładając, że zaoferują go nielicznym, jedynie wybranym.

Kredyt bankowy jest bowiem, nie dość, że drogi to jednocześnie trudno dostępny dla szeregowego człowieka, obwarowany szeregiem różnych warunków, łącznie z zyrantami, a tryb załatwiania odpowiednich "papierków" wymaga ogromnej cierpliwości, sporego samozaparcia, żeby wypełnić wszystkie biurokratyczne formalności i wymogi.

- Osoby nie korzystające z usług banków, ale mające oszczędności i mogące ulokować je na rachunku bankowym są rozczarowane, żeby nie powiedzieć, zdegrustowane wysokością oprocentowania, zwłaszcza wkładów na żądanie. Konfrontując oprocentowanie depozytów z ceną kredytów nabierają przekonania, że dzięki naiwnym deponentom, żerując na będącym w potrzebie kredytobiorcy, nabijają swoją kiesę. Nieważne, czy banki bardziej są nieuczciwe czy nadto przedsiębiorcze, najgorzej na współpracy z nimi wychodzi klient.
- Osoby nie korzystające z usług banków, ale zainteresowane ich pośrednictwem w sprawnym i terminowym regulowaniu bytowych zobowiązań gospodarstwa domowego narzekają najbardziej na kolejki w bankach, wysokie prowizje i koszty obsługi oraz powolność realizacji przelewów.

Wykonane badania i analizy uprawniają do stwierdzenia, że istnieją możliwości ograniczenia frakcji nie korzystających z banków. Oczywiście część populacji zawsze pozostawać będzie poza zasięgiem sektora bankowego, zarówno z powodu bariery ekonomicznej, jak i mentalnościowej.

Warunkiem wzrostu "ubankowienia" jest skuteczne przekonanie nie korzystających, że banki są nie tylko dla ludzi zamożnych i wykształconych, że korzystanie z usług banków nie jest wcale trudne i uciążliwe, że przynosi wymierne korzyści nie tylko bankom, że nadchodzą czasy, w których bez banku i jego usług żyć będzie się trudniej, a z pewnością mniej wygodnie i bezpiecznie.

Warszawa, wrzesień 98



MEDIA ZAPROSZONE NA KONFERENCJĘ PRASOWĄ

MEDIA ELEKTRONICZNE

Informacyjna Agencja Radiowa
(PR) Sygnały Dnia (Pr. I PR)
Radio Biznes (Pr. I PR)
Program III PR
Radio ZET
Radio RMF FM
Radio Info
Telewizja TVN - Fakty
Nasza TV - Dział Informacji
TV Polsat - Informacje
Telewizyjna Agencja Informacyjna TVP
Panorama TVP
Warszawski Ośrodek Telewizyjny

PRASA CODZIENNA

Rzeczpospolita
Gazeta Wyborcza
Życie Warszawy
Trybuna
Życie
Kurier Polski
Superexpress
Express Wieczorny
Prawo i Gospodarka
Trybuna Śląska O/Warszawa
Parkiet

CZASOPISMA

Business Forum
Business Week Polska
Gazeta Wiejska
Zielony Sztandar

CZASOPISMA cd.

Chłopska Droga
Gazeta Rolnicza
Wieści
Businessman
Gazeta Bankowa
Kobieta i Życie
Nowe Życie Gospodarcze
Polityka
Przegląd Tygodniowy
Przyjaciółka
Puls Biznesu
The Warsaw Voice
Tygodnik Gospodarczy
Warsaw Business Journal
Wprost
Grupa Czasopism Gospodarczych
Bank i Kredyt
Home&Market
Gazeta Finansowa
Głos Banków Spółdzielczych
Bank Spółdzielczy
Bezpieczny Bank
Twój Styl

AGENCJE PRASOWE

Polska Agencja Prasowa
PAI Press
Agencja Informacyjna BOSS

MEDIA ZAGRANICZNE

BBC - Sekcja Polska
Financial Times
AP-DOW Jones News Services
Reuters
Agencja France Presse (AFP)



Uchwała Rady BFG

Uchwała nr 30/98

Rady Bankowego Funduszu Gwarancyjnego
z dnia 22 października 1998 r.

w sprawie sprawozdania Zarządu z działalności BFG w III kwartale 1998 r.

Na podstawie art. 7 ust. 2 pkt 1 i art. 10 ust. 2 pkt 3 ustawy z dnia 14 grudnia 1994 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym (Dz. U. z 1995 r. Nr 4, poz. 18 z późniejszymi zmianami), Rada Funduszu przyjmuje "Sprawozdanie Zarządu z działalności Bankowego Funduszu Gwarancyjnego w III kwartale 1998 roku".

Rada
Bankowego Funduszu Gwarancyjnego

STANOWISKO BANKOWEGO FUNDUSZU GWARANCYJNEGO

w sprawie miejsca i perspektyw rozwoju sektora bankowości spółdzielczej
w polskim systemie bankowym

W systemie ekonomiczno-finansowym państwa banki spółdzielcze spełniają funkcje wykraczające poza ich procentowy udział w aktywach i pasywach systemu bankowego. Bankowość spółdzielcza jest potrzebna i powinna mieć zagwarantowane trwałe miejsce w polskim systemie bankowym oraz zapewnione stabilne zasady działania. Ma to szczególne znaczenie w warunkach budowy nowej struktury regionalno-samorządowej kraju i decentralizacji systemu finansów państwa. Reformy te w sposób naturalny zwiększają rolę banków spółdzielczych w gospodarowaniu zasobami finansowymi społeczności lokalnych, a zwłaszcza środkami budżetów gmin oraz powiatów.

Na początku lat 90-tych nastąpiły zasadnicze zmiany w ukształtowanym wcześniej systemie funkcjonowania banków spółdzielczych. Powszechnie znany był fakt niedostatecznego wyposażenia banków w kapitał, brak wykwalifikowanej kadry i prawidłowych procedur. Negatywne doświadczenia z tego okresu siłą rzeczy doprowadziły do nałożenia na bankowość spółdzielczą daleko idących ograniczeń. Podjęte zostały działania mające na celu racjonalizację struktur organizacyjnych banków spółdzielczych, a ostatnio ustalone zostały minimalne wymogi kapitałowe w odniesieniu do tej grupy banków.

Bankowy Fundusz Gwarancyjny podziela stanowisko Narodowego Banku Polskiego co do potrzeby wprowadzenia do ustawy Prawo bankowe zapisu regulującego kwestię wyposażenia kapitałowego banków spółdzielczych. Wprowadzenie takiego zapisu powinno odbywać się z poszanowaniem fundamentalnej zasady działalności banków, wyrażonej w art. 30 ust. 1 Prawa bankowego, zgodnie z którą wielkość funduszy własnych banku powinna być dostosowana do rodzaju czynności bankowych przewidzianych do wykonywania i rozmiaru zarówno dla małych kapitałowo banków spółdzielczych działających w niewielkich społecznościach lokalnych, jak i dla silnych kapitałowo banków spółdzielczych działających w dużych aglomeracjach. Wymagana wielkość kapitału powinna być zróżnicowana i dostosowana do lokalnych warunków i rozmiarów działalności tych banków, a nie jednakowa dla wszystkich.

Biorąc pod uwagę obligatoryjność zrzeszania się banków spółdzielczych, a w szczególności zabiegi podejmowane celem utworzenia dziewięciu banków regionalnych, w konsekwencji wdrażania ustawy z dnia 24 czerwca 1994 r. o restrukturyzacji banków spółdzielczych i BGŻ oraz zmianie niektórych ustaw, ewentualnej weryfikacji należałoby poddać wymóg odliczania od funduszy własnych inwestycji kapitałowych w akcje banków regionalnych oraz obligatoryjnie tworzonych funduszy solidarnościowych w tych bankach albo przynajmniej nadanie im odpowiednio niższych wag ryzyka przy wyliczaniu współczynnika wypłacalności.

Osiągnięcie ustalonego poziomu kapitału - najpóźniej do końca 1999 r. - w praktyce wymagać będzie przeprowadzenia procesów konsolidacyjnych banków spółdzielczych na masową skalę. Taka konsolidacja jest potrzebna. Jednak dokonanie jej w krótkim czasie może być okupione zbyt wysokimi kosztami. Spowodować to może bowiem zakłócenie normalnej działalności operacyjnej banków spółdzielczych oraz pogorszenie ich efektywności, a w wielu

przypadkach - uwzględniając koszty łążeń - nawet powstanie strat. Tak ważne i trudne przedsięwzięcie decydujące o przyszłości bankowości spółdzielczej wymaga kompleksowego podejścia. Zasadniczym jego elementem powinno być określenie koncepcji strukturalno-organizacyjnej oraz źródeł finansowania konsolidacji. Brak jasności w tej kwestii umacnia mylnie przekonanie, że źródłem wzmocnienia kapitałowego mogą być środki Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Tymczasem obecnie obowiązujące regulacje ustawowe uniemożliwiają BFG finansowe wsparcie procesów konsolidacji banków, gdyż ograniczają jego pomoc wyłącznie do przypadku wystąpienia w banku sytuacji zagrożonej wypłacalności.

Procesy restrukturyzacji i konsolidacji banków spółdzielczych nie mogą ograniczać się jedynie do zagadnienia wzmocnienia kapitałowego. Tak złożonej i kosztownej operacji nie powinno się przeprowadzać bez rozstrzygnięcia koncepcji rozwoju całego sektora banków spółdzielczych. Niezbędne jest dokonanie zmian w zakresie zasad funkcjonowania bankowości spółdzielczej. Chodzi tu przede wszystkim o powiązanie wielkości kapitału banków spółdzielczych z zakresem i obszarem ich działalności. Obowiązujące ograniczenia działalności banków spółdzielczych do terenu gminy powinny być złagodzone w okresie fuzji w celu umożliwienia im międzyregionalnych i międzyzrzeszeniowych łążeń. Dodatkowo powinny temu towarzyszyć odpowiednie zmiany innych przepisów idące w kierunku optymalizacji kosztów konsolidacji banków, np. umożliwiających mobilizację udziałowców poprzez zaliczanie do funduszy uzupełniających dodatkowej kwoty odpowiedzialności członków, o której mowa w art. 127 ust. 4 ustawy Prawo bankowe. Optymalizacja kosztów konsolidacji banków wymaga także odpowiednich zmian w regulacjach dotyczących łążenia banków (np. uproszczenia procedur), podatku dochodowego i VAT (np. w przypadku sprzedaży nieruchomości, przyspieszonej amortyzacji likwidowanego sprzętu i oprogramowania itp.). Systemowe podejście do problemu restrukturyzacji wymaga opracowania i udostępnienia bankom spółdzielczym informacji pozwalających na stosunkowo szybkie rozpoznanie możliwości konsolidacji i tworzenia silnych jednostek, z uwzględnieniem uwarunkowań ekonomiczno-finansowych i przestrzennych. Jest to tym istotniejsze, że w grę mogą wchodzić łążenia banków z różnych struktur: regionalnych lub zrzeszających.

Bankowy Fundusz Gwarancyjny stoi na stanowisku, że proces restrukturyzacji banków spółdzielczych wymaga kompleksowego podejścia, w którym nie może być pominięty interes ogólnospołeczny oraz interesy społeczności lokalnych, ponoszących w zasadniczej mierze koszty transformacji gospodarczej w Polsce.

Zarząd
Bankowego Funduszu Gwarancyjnego

Rada
Bankowego Funduszu Gwarancyjnego

Warszawa, dnia 24 września 1998 r.

W a r s z a w a

nakład 2100 egz.