

Z ulicy Żabiej na ulicę Tysiąclecia – czyli 90 lat ESBANKU Banku Spółdzielczego

Był marzec 1925 roku, gdy na terenie Radomska powstały dwie niewielkie instytucje finansowe – Spółdzielczy Bank Drobego Handlu i Rolnictwa oraz Bank Spółdzielczy. Z inicjatywy przedsiębiorczych członków obydwu banków, pod koniec roku 1925 roku zapadła decyzja o połączeniu i utworzeniu Mieszczańsko-Rolniczego Banku Spółdzielczego. Ten fakt rozpoczął 90-letnią historię instytucji finansowej z wyłącznie polskim kapitałem, której kontynuatorem jest ESBANK Bank Spółdzielczy.

Na przestrzeni dziewięciu dziesięcioleci Bank nieustannie rozwijał się i zmieniał – tak jak świat, Klienci oraz ich potrzeby. Zmianie ulegały zasięg działania, nazwa oraz logo. Niezmienne siedzioba ESBANKU Banku Spółdzielczego pozostało Radomsko. Nie zmieniła się też wierność leżanej w powietrzu bankowości spółdzielczej idei współzależności, a także wartości, którymi na co dzień kierują się zarząd oraz pracownicy. Uosabia ją występujący w logo Banku dąb – symbol siły, solidności i stabilności.

Pierwsza siedziba Banku, na czele którego stanął Jan Jaskłowski, mieściła się w Radomsku przy ulicy Żabiej 5, a jego działalność ograniczała się do terenu Radomska. Bank tworzyli obywatele wyznania chrześcijańskiego i osoby prawne. Celem działalności było podnoszenie dobrobytu członków Banku poprzez krzewienie oszczędności, udzielanie pożyczek na potrzeby gospodarstwa, a także współdziałanie w pracy kulturalno-oświatowej. Bank przetrwał dziejową burzę, jaką była II wojna światowa. Jak podają źródła, w 1945 roku pracowały w nim 3 osoby. U schyłku lat 50. pracowników było już kilkunastu, natomiast w 1986 roku Bank stanowił już 50-osobową instytucję, obejmującą swym zasięgiem gminy Radomsko, Ładzice, Kodrąb i Gomuńce.

Przełomowym momentem dla działalności Banku był rok 1990, kiedy to przejęcie od gospodarki planowej do rynkowej dało silny impuls do dynamicznego rozwoju. Zarząd podpisał umowę o współpracy, wzajemnym świadczeniu usług oraz współdziałaniu w zakresie wymiany doświadczeń z Bankiem Gospodarki Żywnościowej, zakupił budynek

i stworzył nową centralę przy ul. Pułaskiego 11. Dwa lata później rozpoczęła się komputeryzacja Banku. Nowoczesne urządzenia zastąpiły lisczydła, maszyny do pisania, sumatory na korbkę i ołówki kopiowe.

Od 1996 roku Prezesem Zarządu jest Jacek Zacharewicz. W tym czasie Bank rozszerzył swój zasięg z terenu powiatu radomszczańskiego na województwo łódzkie, otworzył także placówki w województwach śląskim i opolskim, zwiększając ich liczbę z 4 do 33.

Na przestrzeni lat zmieniała się specyfika działania Banku. Z instytucji obsługującej i finansującej głównie drobnych rolników powoli przekształcał się w partnera lokalnych przedsiębiorców, którzy, obok Klientów indywidualnych, po dziś dzień stanowią główny kierunek zainteresowania biznesowego ESBANKU Banku Spółdzielczego.

Aktualnie ESBANK Bank Spółdzielczy, jako spadkobierca przedwojennego dziedzictwa, z sukcesem łączy szacunek do tradycji z nowoczesnością. Nie zapominając o tym, co w idei spółdzielczości najważniejsze – bez kompleksów, konkuruje z bankami komercyjnymi, odważnie sięga po nowe bankowe technologie, umożliwiając dostęp do bankowości internetowej i mobilnej, sukcesywnie poszerza ofertę usług, w ostatnich latach o produkty ubezpieczeniowe. Bank oferuje szeroką gamę rachunków osobistych i firmowych, dopasowanych do różnych potrzeb Klientów, tradycyjne produkty jak pożyczki gotówkowe i lokaty – w tym stała się Złota Lokata z nagrodą główną w postaci samochodu – oraz nowoczesne instrumenty finansowe. Współpracuje z Wojewódzkim Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Łodzi, umożliwiając Klientom indywidualnym korzystanie

z kredytów z częściową spłatą kapitału na ekoinwestycje, a także z Bankiem Gospodarstwa Krajowego. Dzięki temu w ofercie powstał kredyt z przeznaczeniem w ramach Inicjatywy JEREMIE, które wspomagają rozwój start-upów oraz firm z sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw na terenie województwa łódzkiego.

ESBANK Bank Spółdzielczy to nie tylko konsekwentna realizacja strategii biznesowej, ale i społeczna odpowiedzialność. Zaangażowanie społeczne Banku, zadeklarowane w Strategii CSR, to także finansowe oraz organizacyjne wspieranie inicjatyw lokalnych, które są spójne z kluczowymi dla Banku wartościami, wzbogacają życie regionu oraz rozwój lokalnych społeczności pod względem edukacyjnym, kulturalnym i sportowym, ponadto wzmacniają społeczne więzi i promują klubową dla sektora banków spółdzielczych ideę współdziałania.

Wśród najważniejszych działań warto wymienić współpracę ze szkołami w zakresie edukacji finansowej, prowadzenie Szkolnych Kas Oszczędności oraz udział w opartym na wolontariacie projekcie Warszawskiego Instytutu Bankowości pod nazwą BAKCYL Bankowcy dla Edukacji Finansowej Młodzieży. Jednym z priorytetów Banku jest też wspieranie działań sportowych – robi to jako sponsor szkoły piłkarskiej oraz dziecięcej drużyny ESBANK RAP Radomsko, a także szlifującego koszykarskie talenty Miejskiego Klubu Sportowego JUNAK. Bank wspiera też finansowo zawodniczkę

Klubu Omega Kleszczów – Sylwię Oleśkiewicz – młodzieżową mistrzynię Europy w podnoszeniu ciężarów.

ESBANK Bank Spółdzielczy to także partner cyklicznych imprez takich jak radomszczańskie Dni Kina, Międzynarodowy Festiwal Chóralny Wschód-Zachód-Zbliżenia, Konkurs Biznesplan Roku. Jest organizatorem turnieju koszykówki ulicznej pod nazwą ESBANK Streetballmania Europy ogólnopolskiego Turnieju Tenisa o Puchar Prezesa ESBANKU. Wspiera działalność harcerzy z Hufca Radomsko, współpracuje z organizacjami pozarządowymi i instytucjami kultury z terenu swojego działania, a pracownicy Banku od dwóch lat angażują się także w projekt pod nazwą Szlachetna Paczka.

W roku 2015, który stanowi rok Jubileuszu 90-lecia, ESBANK Bank Spółdzielczy wkroczył jako 200-osobowa instytucja z ugruntowaną pozycją oraz sumą bilansową przekraczającą 650 mln zł. Otwierając nową siedzibę przy ulicy Tysiąclecia w Radomsku, rozpoczął kolejny etap swojego rozwoju. W budynku w centrum miasta powstała wygodna, przestronna placówka oraz skupione zostały wszystkie wydziały Biura Głównego, wcześniej rozproszone w czterech punktach miasta.

Plany na kolejne lata zakładają konsekwentną realizację misji ESBANKU Banku Spółdzielczego wyrażonej w hasle „Jesteśmy najbliżej” oraz wytrwałą pracę na rzecz silnej pozycji i dobrego imienia bankowości spółdzielczej w Polsce.



FOT. ARCHIWUM BANKU

Zmiany to szansa na rozwój

Rozmowa z Jackiem Zacharewiczem,
prezesem zarządu ESBANKU Spółdzielczego

Nowa siedziba waszej centrali w samym centrum Radomska nie ustępuje architekturze placówek największych banków komercyjnych. Ale to wasz bank funkcjonuje w tym mieście już blisko sto lat. Jak sobie radzicie z rosnącą konkurencją?

Rzeczywiście, jesteśmy jednym z najstarszych banków spółdzielczych w regionie, a Radomsko to nasze macierzyste miasto nieprzerwanie od 90. już lat. Poza centralą mamy tu dostosowaną do potrzeb klientów sieć 9 placówek, które znajdują się niemal we wszystkich dzielnicach i ważnych punktach miasta. Na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat stopniowo poszerzaliśmy teren działania, wychodząc ze swymi usługami poza powiat radomski, a także województwo łódzkie. Dziś posiadamy 9 oddziałów i 33 placówki, również w Śląsku i Opolskiem. Można nas znaleźć zarówno w niewielkich gminach, jak i dużych miastach takich jak Łódź, Częstochowa, jesteśmy też w Tuszynie, Piotrkowie Trybunalskim, Wieluniu i Pajęcznie. Nasza dewiza to „Jesteśmy najbliżej”. Wysłuchujemy się w głos klientów, staramy się podążać za ich potrzebami, które zmieniają się tak dynamicznie, jak zmienia się świat. To dla naszych klientów w 2009 roku stworzyliśmy nowoczesne logo i markę, stale poszerzamy ofertę o nowoczesne produkty i usługi takie jak bankowość elektroniczna i mobilna, dbamy o wysokie standardy zarówno w zakresie obsługi, jak i wyglądu

naszych placówek. Nowoczesna jest także nasza nowa siedziba, w której skupiliśmy rozproszone dotąd wydziały Biura Głównego. Staramy się pokazywać, że banki spółdzielcze idą z duchem czasu, a wysoka jakość usług oraz komfort korzystania z usług bankowych w przyjaznych, wygodnych przestrzeniach nie stanowią już wyłącznie przywileju klientów dużych banków komercyjnych i mieszkańców dużych miast.

W ten sposób przyczyniamy się do budowania pozytywnego wizerunku całego sektora. To jest nasza recepta na radzenie sobie z konkurencją, o którą Pan pyta. Oczywiście to nie wystarczy. Zawsze podkreślam, że kluczem do wspólnego sukcesu banków spółdzielczych jest aktywna i ścisła współpraca oraz wzajemne wsparcie. Dlatego Spółdzielcza Grupa Bankowa, do której przynależymy, w połowie października ma utworzyć system ochrony instytucjonalnej (IPS). Oznacza to, że nasza grupa zrzeszeniowa (SGB) jest już przygotowana do nadchodzących zmian w sektorze banków spółdzielczych.

Bank pozyskał ostatnio znaczne środki z UE na szkolenia pracowników. Jakich korzyści oczekujecie z tego tytułu?

Projekt „Bankowa Akademia Rozwoju”, który zrealizowaliśmy w latach 2014–2015 dzięki 680 tys. zł dotacji w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, pozwolił nam przeszkolić prawie całą kadrę. Celem, jaki nam przyświecał, był rozwój kompetencji naszych pracowników, jak również

umożliwienie nowo zatrudnionym osobom zdobycia wiedzy, umiejętności sprzedażowych, a także zdolności budowania relacji z klientami. Zależy nam bowiem na pozycji najbliższego, zaufanego i profesjonalnego doradcy. O przygotowanie pracowników do profesjonalnej obsługi oraz o ich rozwój – tak zawodowy, jak i osobisty – dbamy na bieżąco. Po raz pierwszy jednak cztery Akademie tworzące projekt: Akademia Profesjonalnej Sprzedaży, Profesjonalnego Bankowca, Umiejętności Menedżerskich oraz Coachingu umożliwiły organizację tak kompleksowych i wszechstronnych szkoleń, dostosowanych do indywidualnych potrzeb naszego Banku i naszych pracowników, w stosunkowo krótkim czasie. W czasach dużej konkurencji na rynku usług bankowych, utrzymanie wysokiego poziomu obsługi to z jednej strony konieczność, z drugiej strony działanie, które z pewnością zaowocuje w przyszłości. Dziś cena świadczonych usług i produktów nie decyduje już o wszystkim. Równie ważna jest jakość, a także umiejętność słuchania i doradzania – tak buduje się zaufanie i lojalność klientów, a na tym nam najbardziej zależy.

Wielkość funduszy własnych banku utrzymywała się ostatnio na tym samym poziomie. Czy wpływ na ten stan miała zmiana przepisów, które obecnie wykluczają możliwość zaliczania do tych funduszy udziałów wnoszonych przez osoby będące udziałowcami banku?

ESBANK Bank Spółdzielczy, zgodnie z przyjętą Strategią, co roku przeznaczając na zwiększenie funduszy własnych minimum 70% zysku rocznego (przykładowo wartość odpisu z zysku netto wypracowanego w roku 2014 wyniosła 3 mln 785 tys. zł, co stanowi 88%). Jednak począwszy od roku 2014, ze względu na konieczność realizacji wymogów dyrektywy CRD IV oraz rozporządzenia CRR, tak jak wszystkie banki spółdzielcze, pomniejszamy nasze fundusze własne o określoną wartość funduszy udziałowców. Dlatego suma funduszy własnych w roku 2014, pomimo odpisu z zysku, pozostała na poziomie zbliżonym do roku 2013. Na uwagę zasługuje fakt, że wspomniany fundusz udziałowy stanowi około 15% kapitałów własnych. Mamy ponad 600 udziałowców, a wartość jednego udziału wynosi 1 tys. zł. Przy czym wielu członków Banku posiada znacznie więcej niż jeden udział. W przeszłości był to jeden ze sposobów rozwoju naszego banku i dlatego namawialiśmy udziałowców do większego zaangażowania finansowego. Do tej pory nasz Bank spełniał wszystkie warunki umożliwiające wypłatę dywidendy. Przy czym, tak jak wspomniałem przed chwilą, pozostała część wypracowanego zysku przeznaczana była na zwiększenie funduszy własnych Banku. Jednakże obecnie można zadać pytanie, jaki wpływ na przyszłe decyzje udziałowców będą miały wytyczne Komisji Nadzoru Finansowego, dotyczące polityki dywidendowej. Warto zaznaczyć tutaj, że podejmujemy szereg działań w celu zwiększania kapitałów własnych, takich jak emisja obligacji, odpisy z wypracowanego zysku, pożyczki podporządkowane. Sytuacja na rynku jest dla nas niekorzystna, niejsza dla banków spółdzielczych, dlatego staramy się wprowadzać do oferty nowe produkty i usługi, żeby zwiększyć przychody. Oferujemy szeroki wachlarz ubezpieczeń, a niedawno wprowadziliśmy też usługę Western Union, która umożliwia wykonywanie przelewów zagranicznych bez konieczności posiadania konta bankowego.

Bank współpracuje z Wojewódzkim Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Łodzi. Jak się układa ta współpraca i czego dotyczy?

Kilka lat temu dużą popularnością wśród naszych klientów cieszyły się kredyty z dopłatą Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska na instalację paneli słonecznych podgrzewających wodę. Od dwóch lat w zakresie finansowania proekologicznych inwestycji współpracujemy z Wojewódzkim Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Łodzi. Obecnie w ofercie mamy programy dotyczące kredytowania termomodernizacji budynków mieszkalnych, w tym zakup pomp ciepła, instalacji solarnych, ogniw fotowoltaicznych. W ramach tych kredytów można finansować również przydomowe oczyszczalnie ścieków, przyłącza kanalizacyjne. Chętnych nie brakuje, wystąpiliśmy nawet do WFOŚiGW w Łodzi o dodatkowy limit środków.

Nie jest to wysoko dochodowa działalność, są to tanie kredyty, zwykle szybko spłacane przez klientów, a jednocześnie wymagają dużego wkładu pracy, skomplikowanych procedur i niewiele banków decyduje się na ich udzielanie. Nasze zaangażowanie stanowi jednak wkład Banku w ochronę środowiska. Ekologia to jeden z elementów naszej społecznej odpowiedzialności, zapisanej w zdefiniowanej przez nasz Bank strategii CSR. Poszerzenie oferty o kredyty na lokalne eko-inwestycje wynika także z realizacji idei spółdzielczości i pozwala nam wspierać miejscową społeczność.



FOT. ARCHIWUM BANKU

FOT. ARCHIWUM BANKU



Bank sponsoruje liczne imprezy odbywające się w Radomsku, ale także w okolicznych miejscowościach. Dlaczego angażujecie się w tego rodzaju przedsięwzięcia?

Spełniamy w ten sposób swoją społeczną rolę, jesteśmy >>>

przecież bankiem spółdzielczym, realizujemy ideę współdziałania z lokalną społecznością. Funkcjonujemy w tym samym środowisku, co nasi klienci. Znamy i rozumiemy ich potrzeby oraz problemy. Dlatego wspieramy finansowo oraz organizacyjnie lokalne inicjatywy społeczne, kulturalne czy sportowe, podejmowane na terenie działania Banku. Podstawowe założenia naszej aktywności sformułowaliśmy we wspomnianej już Strategii Społecznej Odpowiedzialności Biznesu w ESBANKU Banku Spółdzielczego. Nasze priorytety to wszechstronny rozwój dzieci i młodzieży oraz edukacja ekonomiczna społeczeństwa. Jesteśmy partnerami wydarzeń, które integrują lokalne środowiska i promują idee społeczne. Sponsorujemy drużyny harcerskie, kluby sportowe, organizujemy turnieje i konkursy.

To zaangażowanie nie zawsze przekłada się na jakieś wymierne korzyści dla Banku. Ale tak realizujemy swoją misję wyrażoną w hasle „Jesteśmy najbliżej”, a zarazem umacniając pozycję i rozpoznawalność w regionie, z którym Bank jest związany już od 90. lat.

W jednym z wywiadów mówił Pan o tym, jak ważne dla banku są osobiste kontakty z klientami. Ale coraz częściej można usłyszeć opinie, że to archaiczne kanały współpracy i w obliczu najnowszych rozwiązań technologicznych ich znaczenie maleje. Czy zgadza się Pan z taką opinią?

Nie. Nasi klienci mają bardzo różnicowane oczekiwania. Inne są potrzeby osób młodych, inne seniorów. To samo dotyczy przedsiębiorców, którzy kierują firmami o różnej wielkości, z różnych branż.

W ESBANKU staraliśmy się wychodzić naprzeciw wyzwaniom współczesności i jesteśmy otwarci na nowe bankowe technologie. Stworzyliśmy nowoczesną i wygodną bankowość internetową oraz mobilną, z której chętnie korzystają osoby aktywne, ceniące swój czas oraz swobodę dostępu do usług bankowych. Przykładem do tego duża uwaga, o czym świadczy przyznana nam w 2012 r. nagroda w organizowanym przez Głos Banków Spółdzielczych konkursie Bank Nowoczesnych Rozwiązań. Ale jestem przekonany, że Internet to tylko dodatkowy kanał dostępu, a nasi klienci oczekują osobistego doradztwa, liczą na indywidualne traktowanie. Ludzie nie chcą być wyłącznie numerami w bankowym systemie, a wybór dokonany za pośrednictwem sieci wola potwierdzić osobiście.

Bo przecież przewagą banków spółdzielczych jest i będzie w przyszłości to, że my jesteśmy bardziej elastyczni, możemy poświadczyć klientom czas, dopasować produkty i usługi do konkretnych potrzeb czy aktualnej sytuacji firmy. Bezpośredniego kontaktu z pracownikiem banku, osobistej porady, nie da się znaleźć w internetowych kanałach dostępu do usług bankowych. Dobrze to rozumiemy i dlatego w nowej centrali przygotowaliśmy specjalną salę obsługi, zapewniającą dyskreję i komfort osobom, które potrzebują indywidualnego kontaktu z doradcą. Bo nawet najlepsza elektronika nigdy nie zastąpi człowieka.

W tym roku bank obchodzi 90. rocznicę założenia. Jaką strategię rozwoju będziecie realizowali w najbliższych latach i czy będzie ona modernizowana z uwagi na zmiany przepisów prawa?

Rok 2015 jest dla nas wyjątkowy nie tylko ze względu na Jubileusz, ale i nowości organizacyjne. Jak inne

banki spółdzielcze, będziemy musieli dostosować się do nowych rozwiązań legislacyjnych. Przede wszystkim zostaniemy włączeni do systemu ochrony instytucjonalnej tworzonej przez Spółdzielczą Grupę Bankową. To wiąże się z konkretnymi udogodnieniami i korzyściami dla banku. Choć będzie to także dużym wyzwaniem dla sektora bankowości spółdzielczej. Trzeba bowiem pamiętać, że jeśli ta nowa instytucja zostanie zbyt mocno sformalizowana, to może ograniczyć albo nawet zahamować rozwój banków spółdzielczych. W naszym kraju będzie to zupełnie nowe rozwiązanie, w którym pokładamy ogromne nadzieje. Na świecie znane są podobne instytucje, które już sprawdziły się w działaniu. Liczymy, że tak będzie i w naszym przypadku.

Na pewno zmiany te wpłyną na formułowanie nowej Strategii działania ESBANKU Banku Spółdzielczego, z końcem roku 2015 zakończymy bowiem realizację dotychczasowej. Przygotowując plany rozwoju na kolejne lata, zamierzamy utrzymać podstawowe kierunki działania bez zasadniczych zmian. Naszymi głównymi klientami nadal będą przedsiębiorcy z sektora MŚP oraz osoby fizyczne. Dalej będziemy umacniać swoją pozycję zarówno w miastach, jak i na terenie okolicznych gmin. Nie przestaniemy doskonalić procesów bankowych, podnosić efektywności, nie zapomnimy też o wdrażaniu nowoczesnych technologii, które przyciągają zwłaszcza młodych ludzi. Przekonuje nas o tym popularność bankowości elektronicznej i mobilnej, która w ESBANKU jest na dobrym poziomie i większość transakcji już odbywa się tą drogą.



FOT. ARCHIWUM BANKU

Podsumowując, chcę podkreślić, że w moim przekonaniu nadchodzące zmiany stanowią okazję do jeszcze mocniejszej integracji sektora bankowości spółdzielczej i pozwolą nam na dalszy rozwój oraz promowanie marki banków spółdzielczych, jako lokalnych i rzetelnych instytucji finansowych z polskim kapitałem. Dążymy do tego, abyśmy byli pewną nieufnością i obawą. Ale z drugiej strony – jest to jednocześnie szansa i myślę, że pozytywów będzie znacznie więcej, niż ewentualnych barier. I tego życzę sobie oraz wszystkim bankom spółdzielczym. ●

Dziękuję za rozmowę. Janusz Orłowski

Najlepiej odnajdujemy się w obsłudze małego i średniego biznesu

Rozmowa z Piotrem Kaczyńskim, prezesem zarządu Hexa Banku Spółdzielczego w Piątynicy

Niedawno zdobyliście tytuł „Najlepszego Banku Roku 2015” w konkursie ogłoszonym przez pismo „Gazeta Bankowa”. Jakimi atutami pokonałście swoich konkurentów?

W konkursie brało udział ponad 70 banków spółdzielczych. Zarówno tych dużych, jak i małych, a wyznacznikiem kategorii, w której startował nasz Bank była wysokość kapitałów własnych. W konkursie wyróżnione zostały banki o najlepszej efektywności, strukturze bilansu i najwyższej dynamice. Ubiegły rok zakończyliśmy bardzo dobrym wynikiem finansowym. Także wszystkie podstawowe wskaźniki ekonomiczne były na wysokim zadowalającym poziomie. Wyraźna była też redukcja kosztów działania Banku (wskaźnik C/I). Od lat kładziemy nacisk na ograniczanie kosztów. Na koniec czerwca obecnego roku wskaźnik ten wynosił 44%, podczas gdy średnia dla banków spółdzielczych jest znacznie wyższa. Bardzo dobry był także wskaźnik zysku przypadający na jednego pracownika czyli rentowność pracy. Wynika to z faktu, że wszystkie nasze placówki, nawet te nowo otwarte, po okresie rozruchu generują dodatni wynik finansowy.

Jesteście bankiem uniwersalnym. Ale prowadzicie działalność bankową przede wszystkim na terenach rolniczych. Czy ten fakt nie przemawia za potrzebą specjalizacji?

Doskonale pamiętam czasy, kiedy udział kredytów rolniczych w portfelu kredytowym naszego banku wynosił aż 80%,

a tylko po 10% stanowiły podmioty gospodarcze i klienci detaliczni. Dziś natomiast naszymi najliczniejszymi klientami są małe i średnie przedsiębiorstwa. Ich udział w portfelu kredytowym banku jest już większy niż rolnictwa. Obecnie ponad połowa udzielonych kredytów (53%) to finansowanie działalności gospodarczej. Udział kredytów rolniczych spadł

do poziomu 37%, a klienci detaliczni stanowią 10% w strukturze udzielonych przez Bank kredytów. Naszą strategię rozwoju na najbliższe lata opieramy na obsłudze podmiotów z segmentu małych i średnich przedsiębiorstw. Gdybyśmy chcieli koncentrować się na obsłudze rolnictwa, to nieuniknionym byłoby konkurowanie wewnątrz grupy zrzeszeniowej z sąsiednimi bankami spółdzielczymi. A nie chcemy tego robić. Rozwój nastawiliśmy na świadczenie usług mieszkańcom miast i firmom działającym w miastach, a potwierdzeniem tego są nowe oddziały naszego Banku otwarte w Łomży, czy Białymstoku, gdzie w końcu tego roku otworzymy kolejny nasz oddział. Koncentrujemy się więc na rozwoju poza terenami wiejskimi i jednocześnie

nie zaniedbując naszych dotychczasowych klientów i lokalnych społeczności, na których działamy. Warto też pamiętać, że do tej pory zawsze mówiliśmy o bezproblemowym i terminowym spłaceniu zobowiązań przez rolników. Był to zawsze pewny klient. Ale po zainteresowaniu się rolników funduszami pomocowymi z Unii Europejskiej, z których niestety korzystali oni często na wyrost, ta rzetelność obsługi zobowiązań finansowych znacznie się

>>



FOT. ARCHIWUM BANKU