

大成 DENTONS

Wspólne rozwijanie działalności depozytowo-kredytowej przez banki spółdzielcze w Polsce na przykładach wybranych krajów europejskich. Analiza prawno-ekonomiczna

dr Jarosław Bełdowski, Dentons/SGH
dr Paweł Szczęśniak, UMCS

Wyzwania dla bankowości spółdzielczej w Polsce

- Bankowość spółdzielcza w Polsce stoi przed wyzwaniami związanymi z nieograniczonymi możliwościami cyfrowymi, które pozwalają na świadczenie usług bankowych bez konieczności utrzymywania wieloletnich relacji osobistych charakterystycznych dla spółdzielczości
- **Niezbędne jest więc spojrzenie, na ile banki spółdzielcze mogą szukać wspólnych inicjatyw, które pozwolą im w ten sposób na zmniejszenie kosztów, jak i też zdobycie nowych klientów**
- Jednym ze sposobów może być pogłębienie współpracy w drodze rozwijania wspólnie działalności depozytowo-kredytowej

Przygotowanie procesu oferowania wspólnej usługi bankowej w ramach zrzeszenia

- W umowie zrzeszenia powinna istnieć możliwość ujęcia zadań polegających na przygotowaniu przez bank zrzeszający wspólnej strategii biznesowej i operacyjnej, a więc usług bankowych o jednolitych parametrach. **Usługi te mogłyby być świadczone jako produkty wspólne w ramach zrzeszenia.**
- Bank zrzeszający byłby odpowiedzialny za przygotowanie i opracowanie procesu oferowania wspólnego produktu zrzeszeniowego. Usługa taka miałaby **znaczenie uzupełniające** dla oferty banków spółdzielczych.
- **Banki spółdzielcze powinny mieć przy tym zapewnioną autonomię w zakresie świadczenia zrzeszeniowych usług bankowych.**
- Przyjęcie strategii biznesowej na poziomie zrzeszenia w zakresie wspólnych produktów bankowych **nie może naruszać autonomii zrzeszonych banków spółdzielczych.** Nawet przy wspólnie świadczonych usługach w ramach procesu produktowego ryzyko rynkowe, a co za tym idzie także decyzja o konkretnej ofercie, musi pozostawać w gestii konkretnego banku spółdzielczego.

Rekomendacje w świetle analizy prawno-ekonomicznej

- Analiza rozwiązań niemieckich, austriackich i fińskich wskazuje, że banki spółdzielcze powinny mieć **zapewnioną autonomię** w zakresie oferowania zrzeszeniowych usług bankowych.
- Nawet przy wspólnie oferowanych produktach ryzyko rynkowe, a co za tym idzie także decyzja o konkretnej ofercie, **musi pozostawać w gestii konkretnego banku spółdzielczego**.
- Zawarcie porozumienia obejmującego wspólny produkt zrzeszeniowy **nie eliminuje konkurencji wewnętrznej**, gdyż ta nie występuje co do zasady między zrzeszonymi bankami spółdzielczymi.
- Porozumienie takie nie eliminuje również konkurencji zewnętrznej, a tylko w nieznacznym stopniu wpłynie na konkurencję na rynku bankowym.
- **W odniesieniu do banków spółdzielczych zakaz zawierania porozumień antykonkurencyjnych nie może być stosowany w sposób formalny, gdyż zasadniczo w każdym przypadku poza skutkami negatywnymi dla konkurencji porozumienie może wywoływać również skutki prokonkurencyjne.** Korzyści wynikające z zawieranego porozumienia muszą być większe niż skutki ograniczające konkurencję.
- Porozumienie zawarte przez bank zrzeszający i zrzeszone z nim banki musi się więc przyczyniać się do lepszej dystrybucji usług bankowych i postępu gospodarczego w regionach.

Dziękujemy za uwagę



dr Jarosław Beldowski

Counsel, Dentons
SGH

jaroslaw.beldowski@dentons.com



dr Paweł Szczęśniak

UMCS

pawel.szczesniak@mail.umcs.pl