

Polska Rzeczpospolita Bankowa

Przez 25 lat kolejne rządy przyzwyczyły banki do tego, że nad Wisłą mogą wszystko. Cierpią na tym Polacy, których rząd w starciu z bankierami zostawił samych sobie.



W styczniu Tomasz Sadlik i jego grupa Pro Futuris, zrzeszająca kredytobiorców poszkodowanych przez banki, po raz kolejny protestowali pod krakowskim pomnikiem Fredry.

SZYMON KRAWIEC

Nie zapadłem się pod ziemię. Płaciłem, ile mogłem? Podobnie zaczynały się dziesiątki rozmów, jakie przeprowadziliśmy z frankowiczami. Z nauczycielami, urzędnikami czy przedsiębiorcami, jak właściciel firmy wyposażającej budynki w instalacje przeciwpożarowe. – Kiedy w branżę uderzył kryzys, przychody spadły o ponad połowę. Nie pójde przeciw do banku i nie zapłacę gaśnicami – tłumaczy pan Antoni z Warszawy. Nie chce podać nazwiska, bo jest w sporze z bankiem i boi się zemsty. Bank wypowiedział umowę, nałożył odsetki, a przed rokiem wystawił bankowy tytuł egzekucyjny i nastąpił komornik. Nie zapłacił trzech rat kredytu – łącznie 2,7 tys. franków. – Bankowcy wysadzili mi w powietrze firmę i rodzinę – mówi przedsiębiorca.

Banki w Polsce są jak państwo w państwie. Po swojej stronie mają archaiczne prawo i polityków sparaliżowanych strachem przed podejmowaniem trudnych decyzji. Nawet w przeddzień kampanii wyborczej boją się bronić wyborców w starciu z wielkimi instytucjami finansowymi. Przed niedozwolonymi klauzulami w skomplikowanych umowach, polisolokatami, opcjami walutowymi, kredytami we frankach. Wysokimi opłatami za najprostsze czynności bankowe.

Egzekucja kredytów z całego majątku dłużnika, a nie tylko z nieruchomości ją zabezpieczającej, jest już całkowitym kuriozum w cywilizowanym świecie. Bankowa lista wstydów – przywilejów i ryzykownych produktów, wciskanych Polakom z obietnicą zysku. Rzecz tylko w tym, że wstydzić powinni się politycy. Za swoją bezsilność, niemoc, słabość regulatora. Instytucji, które zostawiają nas ze złudnym wrażeniem, że ktoś troszczy się o zapewnienie równowagi między klientem a bankiem, a w rzeczywistości dają ogromną przewagę międzynarodowym bankom czy ubezpieczycielom.

Każdą dyskusję i prośbę o wyrozumiałość bankowcy ucinają krótko: podpisałeś umowę, musisz się z niej wywiązać. Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) zwykle reaguje, kiedy jest już za późno i fatalnie skonstruowane umowy sięgają swoje żniwo w postaci bankructw czy zrujnowanych rodzin. Rzecznicy praw konsumenta piszą do klientów, że nie mają albo wiedzy, albo pieniędzy, żeby im pomagać. A politycy, równie pogubieni w kwestiach finansowych, korzystają zwykle z tych samych doradców, co i banki.

Minister finansów wskazuje na prezesów banków palcem, czekając, aż problem cudownie rozwiąże się sam. A konflikt i wściekłość urastają do stanu wojny narodu z bankami.

NIBY-ZYSKI I NIBY-BEZPIECZEŃSTWO

Historia pani Doroty ze Szczecina jest porażająca. Parę lat temu na Bliskim Wschodzie zginął jej syn. Dostała wtedy kilkaset tysięcy złotych zadośćuczynienia od państwa. Poszła z gotówką do banku. Część włożyła na zwykłe lokaty, a 40 tys. zł wpłaciła jako wkład początkowy na polisolokatę. Później miesięcznie płaciła na nią 1,5 tys. zł, aż uzbierało się 80 tys. zł. – Odkładać dalej nie mogłam, bo lekarz zdiagnozował u mnie raka. Byłam zdana na siebie. Musiałam mieć na leczenie. Chciałam szybko wyciągnąć pieniądze, ale zamiast 80 tys. zł bank oddał mi jedną czwartą kwoty – opowiada 56-latką. Ze

Politycy w przeddzień kampanii wyborczej boją się bronić wyborców w starciu z wielkimi instytucjami finansowymi

sprawą poszła do sądu. Liczy na to, że jeszcze kiedyś odzyska swoje pieniądze.

W podobną pułapkę wpadło wielu Polaków zachęconych do zakładania polisolokat przez agresywny marketing. – Musiałem jakoś przekonać 60-letniego klienta, że w tym wieku opłaca mu się wpłacić oszczędności na lokatę, z której pieniądze może wyciągnąć po 15 latach. Zawsze mówili tak samo: „Przecież mogę nie dożyć takiego wieku”. Na szkoleniach kazali nam wtedy odpowiadać pytaniem: „W takim razie kiedy pan zamierza umrzeć?”. Taki tekst kończył dyskusję – opowiada mi Krzysztof, młody doradca finansowy z Łodzi.

W oddziałach polisolokaty zyskały na popularności w połowie 2012 r. Kusily niby-bezpieczeństwem i niby-zyskami. Przez to, że były sprzedawane jako ubezpieczenie, pozwalały uniknąć podatku Belki, który pożera 19 proc. zysków z oszczędności zdeponowanych w bankach, funduszach czy obligacjach. UOKiK szacuje, że wartość

sprzedanych polisolokat sięga w sumie ponad 50 mld zł. Lokując na nich środki, oszczędności życia mogło stracić tysiące Polaków.

Jak działał ten mechanizm? Towarzystwa ubezpieczeniowe zawiązały z bankami umowy, na mocy których banki zobowiązały się do sprzedaży polis inwestycyjnych ubezpieczycieli (polisolokat) w swoich placówkach w zamian za określoną prowizję. I tak pracownicy banków stali się pośrednikami ubezpieczycieli, dodając do swoich usług zupełnie nową działalność. Konsultanci mówili klientom, że produkt nie różni się niczym od zwykłej lokaty bankowej. – Żeby brzmiało jeszcze wiarygodniej, nazywaliśmy to „lokatą opakowaną w ubezpieczenie” – tłumaczy mi jeden ze sprzedawców. Przedstawiali wykresy obrazujące zysk ze zdeponowanych środków. Gwarantując, że zainwestowane pieniądze będzie można wyciągnąć w każdej chwili po minimum dwóch latach, bez horrendalnie wysokich kosztów wykupu. Jak było naprawdę?

W większości przypadków klient nie miał wpływu na to, gdzie były lokowane jego pieniądze. Doradcy mówili o dziwnych funduszach inwestujących w ropę, gaz, płody rolne.

– „Widzę, że ma pani wątpliwości, czy inwestowanie własnych oszczędności w kurs cen mięsa wieprzowego może przynieść zyski. Chodzi pani do sklepu mięsnego? Widziała pani kiedykolwiek, żeby schab, karkówka albo kiełbasa potaniały? Ceny mięsa rosną przecież cały czas i tak samo będzie z pani pieniędzmi” – jeden z pracowników banku opowiada, jak tłumaczył klientom mechanizm działania polisolokat.

Jeżeli klient chciał nagle zrezygnować i odzyskać to, co wpłacił w pierwszych latach trwania umowy, musiał liczyć się z łupieżczymi kwotami wykupu. – Mógł dostać zwrot kilku lub kilkunastu procent ze wszystkich zainwestowanych środków. Czasem przepadało nawet 100 proc. Towarzystwa ubezpieczeniowe argumentowały, że koszty wykupu są tak wysokie, bo ubezpieczyciel musi w końcu wypłacić należną prowizję pośrednikom. Ale przecież często były nimi placówki bankowe, więc oszczędności klientów łądowały w kieszeniach bankowców – mówi mecenas Anna Lengiewicz z warszawskiej kancelarii prawnej LWB.

– W przypadku wieloletnich produktów inwestycyjnych zysk zazwyczaj pojawia się dopiero w dłuższym okresie. Wysokość środków zaraz po rozpoczęciu inwestycji czy nawet w ciągu kilku pierwszych lat nie jest

JAK WALCZYĆ Z POLISOLOKATAMI?



wymiernym wskaźnikiem potencjalnego wyniku, jaki można osiągnąć po pełnym okresie jej trwania – komentował sprawę polisolokat Wojciech Sury, rzecznik prasowy Getin Banku.

Innymi słowy: gdyby klienci byli cierpliwi i poczekali pełne 15 lat trwania umowy, zobaczyliby zysk. Ale dokładnie ile? Tego już nie sposób odgadnąć. Rzykowne ubezpieczenia inwestycyjne sprzedawane były przez włoskie Generali, francuską Axę, holenderski Aegon czy szwedzką Skandię. Klienci twierdzą, że nikt nie uprzedzał ich o sporym prawdopodobieństwie, że swoich pieniędzy nigdy nie zobaczą. To tak jakby w aptece obok aspiryny sprzedawać zestaw do robienia bajpasów. Jedno i drugie w końcu leczy i klient powinien mieć swój rozum, na co się decyduje. – Banki oferują to, czego oczekują klienci. Godzili się na ryzyko polisolokat, żeby uniknąć podatków. Jeżeli ktoś zrywa nagle umowę, a był informowany o wiążącym się z tym ryzyku, niech się teraz nie dziwi – mówi Jerzy Bańka, wiceprezes Związku Banków Polskich.

BANKOWY TUMIWISZYM

Problemem polisolokat już kilka lat temu starał się zainteresować były pracownik KNF Wojciech Kamieński. Zauważył, że w umowach z klientami banki i ubezpieczyciele stosują niedozwolone klauzule. Wtedy nie zareagował nikt. Łukasz Dajnowicz z KNF tłumaczył z kolei, że w 2011 r. komisja próbowała zainteresować problemem Ministerstwo Finansów. Ale najwidooczniej skończyło się tylko na próbie.

KNF zareagowała dopiero w ubiegłym roku. W listopadzie 2014 r. weszła w życie rekomendacja U oraz wytyczne dla ubezpieczycieli, porządkujące w nieznacznym zakresie kwestie dotyczące polisolokat. Ale nawet tak spóźniona reakcja KNF to nadal fikcja, bo proceder trwa w najlepsze. Mimo rekomendacji polisolokaty można dalej śmiało w bankach kupować.

– KNF rozkłada ręce i nie chce już zajmować się tym problemem. Obowiązek zrzuciła

na UOKiK. Zdaniem komisji to urząd ma za zadanie wynajdywać w umowach zakazane klauzule, które stosują instytucje finansowe, sprytnie omijające wyroki sądów, rekomendację i wytyczne komisji – mówi mecenas Lengiewicz.

A żeby udowodnić, że dany zapis w umowie jest niedozwolony, sprawa musi trafić do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. W Polsce jest taki jeden. Z siedzibą na warszawskim Mokotowie. Ma do rozpatrzenia

JAK WALCZYĆ Z KREDYTEM WE FRANKACH?



JAK BANKOWCY UDZIELALI KREDYTÓW WE FRANKACH?

Witam,

pracowałem w dziale kredytów hipotecznych jednego z największych polskich banków.

Nigdy nie otrzymałem żadnego szkolenia w zakresie kredytów walutowych, ryzyka kursowego i odpowiedzialności, jaka się z tym wiąże.

Klienci, którzy nie mieli zdolności kredytowej na kredyt złotówkowy, otrzymywali propozycję kredytu we frankach, gdzie rata była niższa i zdolność kredytowa „wychodziła”. Klient, nie dość, że niedostatecznie poinformowany o ryzyku kredytów walutowych, stawał pod ścianą: mógł odejść z kwitkiem lub kupić wymarzone M, biorąc kredyt we frankach. Zapewnienia banku, że frank to stabilna waluta i pewne wahania są możliwe, ale nic złego nie może się wydarzyć, były nagminne!

Drażni mnie dzisiejsza sytuacja i tłumaczenie banków, że klienci byli informowani o ryzyku i mieli świadomość, z czym wiąże się kredyt walutowy.

Frankowcom pomoże jedynie niższa rata, a tę może zapewnić bank, umarzając część odsetek lub wręcz dokładając kredytobiorcom do raty.

Były bankier

tyle spraw, że orzeczenie, czy jedno zdanie z umowy bankowej jest dozwolone, czy nie, zajmuje mu średnio 3 lata. W tym czasie instytucje finansowe mogą wyciskać klientów jak cytrynę. A jeżeli sąd w końcu orzeknie, że dana klauzula jest niedozwolona, bankowcy i tak mogą dalej jej używać. Dopiero kiedy klient pójdzie do sądu i powie, że w jego umowie jest niedozwolony zapis, bank pod presją wyroku sądowego pójdzie mu na rękę.

Problem jest duży. Według rzecznika ubezpieczonych Aleksandry Wiktorow świadomość klientów i idąca za nią liczba skarg na polisokaty systematycznie wzrastają: od 103 w 2010 r. do 1110 w trzech pierwszych kwartałach 2014 r.

UOKiK pod koniec ubiegłego roku nałożył na cztery firmy oferujące polisokaty 50 mln zł kary. Sąd apelacyjny uznał za bezprawne nakładanie kar zbiorowych. Urząd do dziś nie zakończył nowej kontroli.

Wobec bezradności państwa klientom pozostają pozwy zbiorowe i sąd. W samej kancelarii mecenas Lengiewicz jest już sześć pozwów zbiorowych, pod którymi podpisało się 700 osób. Ma do nich dołączyć kolejny tysiąc. W listopadzie zeszłego roku jeszcze przed pierwszą rozprawą wygraną ogłosili klienci poszkodowani przez Aegon. Henderski ubezpieczyciel zwraca im horrendalnie wysokie opłaty likwidacyjne, które nałożył po zerwaniu umowy.

KREDYTY Z KASYNA

Gorzej z frankowiczami, których pozwy odrzuca nawet wymiar sprawiedliwości. W ubiegłym tygodniu przed krakowskim sądem przegrał Tomasz Sadlik, szef stowarzyszenia Pro Futuris. To on jako pierwszy podał do sądu bank za kredyt we frankach i rozpoczął lawinę pozwów zbiorowych. Sadlik mówił przed sądem, że bank nienależycie poinformował go o ryzyku.

– Zostałem oszukany. Pani, która doradzała mi przy kredycie, zapewniała, że w ciągu 30 lat trwania kredytu w razie problemów stracę najwyżej nieruchomości i to, co do tej pory wpłaciłem. Powiedziała, że warunki nie podlegają negocjacji, a umowa, którą mi podsunęła, jest wzorcowa. „Takie kredyty bierze teraz każdy, więc nie ma się nawet co zastanawiać” – mówiła – relacjonuje rozmowy z doradcą bankowym Sadlik.

Kredyt wziął w 2006 r. Bardzo dobrze zarabiał. Pieniądzy potrzebował na nowe biuro tłumaczeniowe. – Zaczął się kryzys, straciłem klientów, a rata mojego kredytu wzrosła prawie dwukrotnie. Próbowałem dogadać się z bankiem, ale odesłano mnie z kwitkiem – żali się tłumacz. Czy znalazłby

się w podobnej sytuacji, biorąc kredyt w złotych? – Pewnie tak – odpowiada.

Sąd pozew Sadlika oddalił, argumentując, że kredytobiorca zaakceptował przecież warunki umowy. Na początku marca warszawski sąd odrzucił powództwo ponad 90 frankowiczów. Nie mógł go rozpatrzyć wspólnie, bo członkowie grupy mieli w różny sposób sformułowaną umowę.

– Wszyscy klienci, którzy mieli zamiar skorzystać i korzystali z kredytów walutowych, byli informowani przez bank o ryzyku walutowym, co znajduje potwierdzenie w dokumentacji kredytowej. Ostateczną decyzję o wyborze rodzaju kredytu i jego waluty zawsze podejmował klient. Każdy przypadek opóźnień czy braku możliwości spłaty kredytu przez klienta jest szczegółowo analizowany przez bank pod kątem znalezienia optymalnego rozwiązania dla obu stron – to oficjalne stanowisko w sprawie frankowiczów przygotowane przez Raiffeisen Polbank, przeciwko któremu wystąpił Sadlik.

– Banki już pomagają frankowiczom. Do końca roku kredytobiorcy będą się cieszyć mniejszym spreadem, czyli prowizją pobieraną przy kupnie waluty na spłatę rat, czy bardziej elastycznym podejściem do restrukturyzacji kredytów. Za kilka miesięcy utworzymy też dwa fundusze pomocowe dla kredytobiorców. Banki włożą do nich setki milionów złotych – tłumaczy Bańka z ZBP.

Problem w tym, że zdaniem wielu ekspertów umowa kredytu denominowanego we franku szwajcarskim wcale nie była umową kredytową. Były minister finansów prof. Witold Modzelewski mówi wprost, że banki żadnych kredytów we frankach szwajcarskich nie udzielały. Tak naprawdę dawały je w złotówkach i zobowiązywały do spłaty po nieznanym w przyszłości kursie. – Kredyt we frankach praktycznie niczym się nie różni od definicji zakładu bukmacherskiego. Banki jak bukmacherzy świadczyły odpłatne usługi, gdzie wielkość wygranej zależy od zdarzenia losowego. W tym przypadku – kursu franka, który każdy bank ustalał osobno, według własnego widzimisię – uważa prof. Modzelewski.

Zdaniem radcy prawnej Beaty Komarnickiej-Nowak to właśnie sposób wyliczania raty przez banki jest prawnie niedopuszczalny. – Klient nie miał szans samodzielnie policzyć, ile ma do zapłaty w danym miesiącu, bo to bank według wewnętrznych wskaźników sam określał, ile klient musi zapłacić – tłumaczy mecenas. Jej zdaniem powoływanie się właśnie na takie błędne zapisy w umowach jest największą bronią frankowiczów w walce z bankami. – Po wygranej bank powinien spisać z klientem nową umowę i oddać to, co kredytobiorca nadpłacił po każdym wyskoku franka – mówi Komarnicka-Nowak.

PRZYWILEJE ALBO ŚMIERĆ

Jednak walka z bankiem nie jest dla klienta wcale taka tania. Wysokość opłat sądowych wynosi 5 proc. wartości sporu. To bardzo dużo. Jeżeli klient ma 400 tys. zł kredytu i chce się sądzić z bankiem, musi wyłożyć na dzień dobry 20 tys. zł. Zdaniem Stanisława Kluzy, byłego wiceministra finansów i pierwszego szefa KNF, tak wysokie opłaty ograniczają podstawowe prawa obywatela.

W sukurs frankowiczom mogliby przyjść także rzecznicy praw konsumenta. Przecież to oni zgodnie z prawem podejmują działania w przypadku naruszenia zbiorowych interesów konsumentów. Ale na ich pomoc też nie ma co liczyć. Wielu z nich odmawia frankowiczom, bo jak mówią, nie mają wiedzy, kompetencji albo pieniędzy, żeby

wystąpić przeciwko bankowi w obronie klienta. – Rzecznicy praw konsumenta w wielu przypadkach wolą reklamować zepsute buty albo popruty płaszcz, niż pomagać klientom w kredytach. To dla nich zbyt poważna sprawa – dodaje Komarnicka-Nowak.

Ministerstwo Finansów najchętniej o frankowiczach zupełnie by zapomniało. Po tym jak swoje plany ratunkowe dla kredytobiorców przedstawili posłowie, KNF i Związek Banków Polskich, minister Mateusz Szczurek jeszcze nie opowiedział się za żadną z opcji. Plan pomocy dla frankowiczów utknął w martwym punkcie. – Na razie jest o wiele za wcześnie, aby deklarować poparcie czy sympatię dla tej czy innej propozycji – mówił przed dwoma tygodniami minister finansów. Spytaliśmy więc, kiedy zamierza owe poparcie czy sympatię dla któregoś z planów zadeklarować. – Trwają nad tym prace – odpowiada nam ministerstwo.

Widać wyraźnie, że rząd jest przeciwny zmianom poprawiającym sytuację prawną kredytobiorców. Nie ma mowy chociażby o likwidacji bankowego tytułu egzekucyjnego. Przywilej pochodzi jeszcze z głębokiego PRL i pozwala bankom na błyskawiczną licytację z całego majątku dłużnika, nie dając mu żadnej możliwości obrony. To akt o mocy wyroku sądowego wydawany przez bank! Kluza mówi bez ogródek: to stawia banki ponad prawem.

Wiceprezes ZBP ripostuje, że kredytobiorca nie powinien dopuścić do sytuacji, kiedy bank jest zmuszony wystawić bankowy tytuł. – Nawet kiedy już go wystawi, to beneficjentem tytułu nie są banki, tylko oszczędności klientów. Paradoksalnie bankowy tytuł egzekucyjny pomaga także samym dłużnikom, gdyż jego stosowanie uwalnia go od ponoszenia wysokich opłat sądowych – mówi Jerzy Bańka.

Kolejnym rozwiązaniem preferującym niezwykle banki jest sposób, w jaki nasze prawo reguluje kwestie zaspokajania ich roszczeń. Mają prawo sprzedać nieruchomości, a jeżeli to nie wystarczy, zaspokoić się z reszty majątku dłużnika. Polacy odpowiadają zatem przed bankiem całym majątkiem. W USA jest zupełnie inaczej, bo tam odpowiedzialność kredytobiorcy ogranicza się do hipoteki. Rolą banku jest obliczyć jej wartość w ten sposób, żeby w razie kłopotów ze spłatą pieniądze z licytacji nieruchomości w pełni pokryły swój dług.

Podobnie jest z dodatkowymi zabezpieczeniami. W Polsce niektóre banki wpadły na pomysł żądania ich od kredytobiorców. Mieszkania rodziców, samochodów, działek rekreacyjnych, jeżeli wartość nieruchomości

JAKI PROCENT ŁĄCZNYCH PRZYCHODÓW BANKÓW W DANYM KRAJU STANOWIĄ PRZYCHODY Z TYTUŁU OPŁAT I PROWIZJI?



ŹRÓDŁO: RAPORT GOLDMAN SACHS 2014

ści, pod którą braliśmy kredyt, nie wystarczy. – Banki nie mają do tego prawa, bo umowa jasno określa zakres zabezpieczeń. Jeżeli bierzemy kredyt, którego zabezpieczeniem jest hipoteka z określonym numerem księgi wieczystej, to bank nie może tej hipoteki rozszerzać. Banki mówią, że umów należy dotrzymywać, a w przypadku takich żądań sami je łamią – mówi radca prawny Mariusz Korpalski.

POLITYK Z BANKIEREM, BANKIER Z POLITYKIEM

Pytanie, dlaczego państwo nie zeszło jeszcze na banki solidnej kary za te wszystkie grzechy? Dlaczego popycha klientów na skraj bankructwa, wiedząc, że banki wmanewrowały ich w ryzykowne produkty? Dlaczego odmawia pomocy w obronie przed sądem, stawiając potężną instytucję, jaką jest bank, ponad obywatelom?

A problem jest poważny. Choć w helweckiej walucie zadłużonych jest obecnie 562 tys. osób, to dramat franka dotknął całe rodziny. W sumie nawet 2 mln Polaków. Jeszcze przed słynnym styczniowym skokiem szwajcarskiej waluty aż 200 tys. frankowiczów miało do spłaty sumy przewyższające wartość

nieruchomości, które są zabezpieczeniem kredytu. 35 tys. frankowych zobowiązań nie było spłacanych w terminie. Po ostatnim wystrzale franka problem będzie narastać.

Doradca kredytowy Krzysztof Oppenheim tłumaczy, że polski sektor bankowy i polityka to system naczyń połączonych. – Politycy przechodzą do banków, a bankowcy do polityki. I tak jest od wielu lat. Lobby bankowe trzyma się w polskim parlamencie mocno. Sam fakt, że przez wiele lat prezesem jednego z największych polskich banków był polityk, już powinien tłumaczyć, dlaczego parlamentarzyści nie chcą bankom szkodzić – mówi.

Stanisław Kluza za obecną sytuację wini przede wszystkim pasywność Ministerstwa Sprawiedliwości i Ministerstwa Finansów. – Przez lata nie zrobili nic w sprawie równowagi stron w obszarze usług bankowych. Utrzymywano bankowe przywileje, a także przymykano oczy na kolejne grzechy sektora bankowego. W innych krajach też występują jakieś sektorowe bankowe anomalie, ale problem w tym, że Polska stała się miejscem unikalnej akumulacji tych anomalii – mówi były przewodniczący KNF. Jego zdaniem należałoby wymusić na rządzących usuwanie uprzywilejowania banków w Polsce. Jak to zrobić? – Niestety nie zawsze można liczyć na reformatorskie skłonności rządzących. Lepiej zadziałałby protest społeczny. Władza przyzwyczaiła nas już do tego, że chętniej ulega argumentowi siły niż sile argumentów. – mówi Kluza. Czy w przyszłości będzie lepiej? Spytaliśmy czterech najpoważniejszych kandydatów na urząd Prezydenta RP o to, jak zamierzają pomóc frankowiczom i walczyć z bankowymi przywilejami. Po wystaniu pytań do sztabów niestety żaden nie przedstawił nam konkretnego planu działania.

Choć politycy nie chcą jak widać ządziierać z bankierami, warto podjąć ten trud samemu (podpowiadamy obok, co można zrobić w przypadku polisolokat i franków). Im więcej spraw będzie trafiać do sądów czy będzie opisywanych przez media, tym większe prawdopodobieństwo, że któryś rząd wreszcie doprowadzi to normalnej sytuacji. Jakiej? W której to banki są dla klientów, a nie klienci dla banków. ■

© WSZELKIE PRAWA ZASTRZEŻONE

SZYMON KRAWIEC
dziennikarz

✉ s.krawiec@wprost.pl
📱 @SzymonKrawiec

