

GŁOS

PRZEDSIĘBIORCY



WYDAWNICTWO ZACHODNIEJ IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ

Numer 2 (207)/2026

**INSPIRACJE CZERPIEMY
OD NAJLEPSZYCH**
GRZEGORZ FLANZ
GBSBank

**CORAZ BARDZIEJ
BOMBASTYCZNE
PRZEMÓWIENIA**
– WYWIAD
Z PIOTREM
SOROCZYŃSKIM

**NAJWAŻNIEJSZE
ZMIANY PRAWNE
W 2026 ROKU**
– GRANT
THORNTON



BANK, KTÓREMU WARTO ZAUFAC NA DŁUGIE LATA

Czy bank może być czymś więcej niż miejscem, w którym załatwia się sprawy finansowe? Od przyjaznej cyfryzacji po doradztwo i partnerskie relacje z klientami – „Kierunek, w którym idziemy, nie jest przypadkowy. To ścieżka, którą przetarli najlepsi w Europie, a my konsekwentnie wdramy ją na własnych zasadach” – mówi dla *Głosu Przedsiębiorcy* **Grzegorz Flanz**, prezes GBSBank.

Ponownie miał Pan okazję zetknąć się z modelem fińskiej bankowości spółdzielczej. Wrażenia?

Pierwszy raz odwiedziłem fińską grupę OP Bank osiem lat temu i to doświadczenie mocno wpłynęło na sposób, w jaki zacząłem myśleć o nowoczesnym banku spółdzielczym. Być może dla niektórych osób będzie to zaskoczenie, ale bankowość spółdzielcza OP to lider fińskiego sektora bankowego nie tylko pod względem udziału w rynku, ale także jakości i innowacyjności. Kolejna wizyta utwierdza mnie w przekonaniu, że bank to zdecydowanie więcej niż miejsce dokonywania transakcji. Powinien być miejscem doradztwa, przestrzenią rozmowy i wsparcia klienta. I właśnie taką filozofię od kilku lat wdramy w GBSBanku. Transformacja placówek pełniących kiedyś funkcję „punktu kasowego” w nowoczesne centra doradcze to była świadoma decyzja, to kierunek, który dziś jest dla nas oczywisty.

Odwiedzając naszych kolegów z Finlandii, nie patrzę już na ich dokonania jako novum. Mogę obserwować, jak rozwija się ta idea i gdzie nasze działania wkrótce nas doprowadzą.

W jakich dziedzinach jeszcze GBSBank korzysta ze sprawdzonych międzynarodowych wzorów?

Wzorów jest oczywiście wiele, aczkolwiek nie chodzi tu o bezrefleksyjne naśladowanie, lecz inspirację do zastosowania dobrych rozwiązań w praktyce. Sprawiliśmy, że codzienna bankowość nie odbywa się w oddziale, lecz przede wszystkim na ekranie smartfona. On zawsze jest bliżej, dostępny 24h na dobę, z możliwością załatwiania wielu spraw od ręki. Aplikacja mobilna GBSBanku jest naprawdę świetna. Klienci szybko przywykli do tego, że nie muszą odwiedzać placówek, by dokonać



zwykłych płatności. Oddział rezerwujemy na poważniejsze sprawy. To zapewnia komfort zarówno im, jak i naszym specjalistom, którzy mogą poświęcić im więcej czasu.

W GBSBanku ciągle poszukujemy rozwiązań, które realnie usprawniają obsługę klienta. Klienci coraz chętniej samodzielnie zakładają lokaty, korzystają z kantoru online, czy też zarządzają swoimi kartami płatniczymi. Obecnie rozbudowujemy apli-

kację o wersję „na start”, by mogła służyć nie tylko naszym klientom, lecz również ich dzieciom, które pod czujnym okiem rodzica mogą poznawać tajniki bankowania.

Czy pójdziemy dalej w kierunku rozwiązań inwestycyjnych lub oceny zdolności kredytowej wspieranej sztuczną inteligencją jak Finowie? To realne kierunki, które analizujemy i czas pokaże, czy okażą się pewne i bezpieczne. Bacznie obserwujemy

wszystkie nowe trendy i podążamy za tymi, które nie generują ryzyka dla naszych klientów.

Pewnie dążycie do relacji, w której klient może postrzegać GBS-Bank jako zaufanego doradcę?

Myślę, że próbujemy zbudować coś więcej... Chcemy, by nasi klienci postrzegali swój bank jako sprawdzonego partnera życiowego, który zadba o korzystne sfinansowanie zakupu nieruchomości czy bezpieczne ulokowanie środków na emeryturę. Tak jak OP Pohjola potęczyła bankowość z ubezpieczeniami, tak GBSBank oferuje ubezpieczenia na życie i majątek. Chcemy, by klient czuł, że dbamy o jego bezpieczeństwo w szerokim sensie – nie tylko finansowym. W Finlandii banki spółdzielcze stale towarzyszą ludziom – edukują, pomagają, wspierają w tematach finansowych, mieszkaniowych, inwestycyjnych, a nawet zdrowotnych. I robią to w spo-

sób bardzo naturalny. W GBSBanku zmierzamy w tym samym kierunku. Podejmujemy działania edukacyjne na temat bezpiecznego bankowania i wykorzystywania zdobyczych technologii dla komfortu zarządzania finansami.

„Bacnie obserwujemy wszystkie nowe trendy i podążamy za tymi, które nie generują ryzyka dla naszych klientów. „

Fińskie banki spółdzielcze mają miliony członków. Czy ich model lojalności da się przenieść na polskie warunki?

Da się. W GBSBanku dążymy do tego, by nasi klienci będąc jednocześnie współwłaścicielami banku mieli realny wpływ na kierunki jego działania. Wszyscy nasi udziałowcy objęci są bezpłatną polisą ubezpieczeniową od nieszczęśliwych wypadków. Rozwijamy nasz program lojalnościowy „Witaj wśród znajomych”, premiujący aktywne korzystanie z produktów oraz polecanie usług Banku swoim znajomym. Dzielimy się wypracowanymi zyskami w postaci corocznej dywidendy, a także przynosimy realne korzyści lokalnym społeczno-

ściom, wspierając szereg instytucji i wydarzeń.

Budujemy siłę GBSBanku zgodnie z naszą Strategią, opierając współpracę na długofalowych relacjach, a nie chwilowych promocjach. To rozwiązania bardzo podobne do fińskich – przemyślane i uczciwe, wynikające z prostego założenia: lojalność się opłaca. Kierunek, w którym idziemy, nie jest przypadkowy. To ścieżka, którą przetarli najlepsi w Europie, a my konsekwentnie wdrażamy ją na własnych zasadach.

Co dalej? Czego klienci mogą spodziewać się po GBSBanku?

Finlandia pokazuje nam, że bankowość spółdzielcza ma ogromny potencjał – jeśli konsekwentnie stawia na doradztwo, technologię i realną troskę o klienta. I właśnie w tym kierunku idzie GBSBank. Mamy mocne fundamenty i odważne plany, dlatego warto śledzić nasze działania, bo jeszcze nie raz zaskoczmy rozwiązaniami, które łączą lokalną praktykę z najlepszymi światowymi wzorcami.

Dziękuję.

Rozmawiał Tomasz Molski

ZACHODNIA IZBA
PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA



KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA

BIURO LEGALIZACJI DOKUMENTÓW EKSPORTOWYCH

KONTAKT: +48 576 850 300

- Dokumenty handlowe, eksportowe i przewozowe
- Poświadczanie świadectwa pochodzenia towarów
- Świadectwa i zaświadczenia wydane przez administrację rządową