



ØKONOMI- OG
ERHVERVS MINISTEREN

18. maj 2010

Endelig besvarelse af spørgsmål 232 alm. del stillet af Erhvervsudvalget den 23. september 2009 efter ønske fra Benny Engelbrecht (S)

ØKONOMI- OG
ERHVERVS MINISTERIET
Slotsholmsgade 10-12
1216 København K

Spørgsmål 232:

Ministeren bedes redegøre for, hvordan bankkunder, der er tvunget til at forblive i Roskilde Bank, er stillet efter 2012 i det tilfælde, at de ikke i mellemtiden har været i stand til at finde et alternativt pengeinstitut.

Tlf. 33 92 33 50
Fax 33 12 37 78
CVR-nr 10 09 24 85
oem@oem.dk
www.oem.dk

Svar:

I den foreløbige besvarelse oversendt til Erhvervsudvalget den 9. oktober 2009 henviste ministeren til, at banken på det pågældende tidspunkt arbejdede på en revideret plan for afviklingen af banken. Denne er nu færdig, hvorfor vi hermed sender en endelig besvarelse af spørgsmål 232 alm. del.

Økonomi- og Erhvervsministeriet har modtaget nedenstående redegørelse fra direktør i Roskilde Bank Lars Jensen.

Man skal i henhold til afviklingen af Roskilde Bank være opmærksom på, at Kommissionen stiller stramme krav til afviklingen af Roskilde Bank. Hensigten er, at banken ikke på baggrund af statsmidler må konkurrere med private banker.

Redegørelse om afviklingen af Roskilde Bank fra Roskilde Bank

"Afviklingen af Roskilde Bank følger de planer, vi har lagt i vores Masterplan for afvikling af Roskilde Bank. Efter at afviklingsbanken har gennemgået alle de tilbageværende kunder, herunder de kunder der blev taget tilbage fra køberbankerne, har vi udfærdiget en revideret Masterplan primo 2010, hvori er fastlagt en systematisk og velorganiseret afviklingsplan for kunderne samt løbende udfasning af produkter og services.

Indledningsvis kan det nævnes, at afviklingen af kunderne har taget fart over de seneste måneder, f.eks. har afgangenen af kunder i januar 2010 været knap 100 erhvervs-kunder og knap 200 privatkunder, jf. bilag 1. I bilaget fremgår status for afviklingen ultimo januar 2010.

Hvor andre banker var meget tilbageholdne med at tage kunder fra Roskilde Bank i 2009, oplever vi nu en mere positiv tilgang.

Vi arbejder med en struktureret afvikling af kunderne, og der arbejdes bilateralt med hver enkelt kunde om dennes engagement for at klarlægge mulighederne.

Som udgangspunkt er Roskilde Banks kunder økonomisk meget svage – både erhvervs- og privatkunder. Det betyder, at der skal arbejdes grundigt og ofte pædagogisk med hver enkelt kunde om dennes økonomi.

Helt generelt kan vi oplyse, at vi lægger vægt på at afvikle banken og dermed kunderne på en ordentlig og redelig måde. Grundmodellen for afvikling af kunder i Roskilde Bank er følgende (oplistet i prioriteret rækkefølge):

1. Udvikle kunder så de kan fortsætte i en ny bank.
2. Afvikle segmenterede kundegrupper samlet til andre banker, hvis det er muligt.
3. Placere sunde ejendomsaktiviteter i et ejendomsselskab.
4. Gennemføre management-konceptet til erhvervs-kunder.
5. Yde privat gældsrådgivning.
6. Indgå i akkorder i nødvendigt omfang.
7. Begære kunder konkurs, hvis dette er den eneste udvej.

Det bemærkes i særdeleshed, at indgivelse af konkursbegæring er et retsskridt banken alene iværksætter, hvis dette anses for nødvendigt og er den eneste udvej. Konkursinstituttet benyttes som udgangspunkt kun overfor erhvervssegmentet efter, at mulighederne for konstruktiv dialog er udtømte.

En mindre del af kunderne er ved egen kraft og efter en kortere rådgivningssamtale med Roskilde Bank i stand til at finde et nyt pengeinstitut.

En betydelig del af kunderne skal imidlertid igennem en gennemgribende rådgivningssamtale, hvor vi også benytter vores rådgivningskoncepter.

Banken har udviklet to rådgivningskoncepter. For private ”Privat gælds-rådgivning” og for erhvervs-kunder ”Virksomhedsrådgivning – bankskifte”.

Interessen for disse har været god, og såvel erhvervs- som privatkunder, der har været gennem rådgivningen, har været meget tilfredse.

Efter hver rådgivningssamtale bliver der udarbejdet en handlingsplan i samarbejde med kunden. I handlingsplanen bliver der fastlagt en plan og målsætning om afvikling af engagementet, samt hvornår det forventes at kunden skifter bank. Nogle kunder er parate til det umiddelbart eller kort tid efter, hvorimod andre og langt den største del skal have længere tid.

På privatsiden har ca. 400 kunder været igennem vores gældsrådgivning, heraf har ca. 25 % efter en periode været i stand til at skifte bank.

På erhvervssiden er konceptet startet op senere og vores erfaringer er fortsat spinkle. Interessen for konceptet har været stort, og de erhvervs-kunder, der har været igennem, har været meget positive.

Det er afgørende for os, at vi har aftalt med kunderne, at de skal finde en anden bank, og at de selv arbejder med herpå i bevidstheden om, at vi endeligt lukker om nogle år.

I enkelte tilfælde kan banken være nødt til at sætte rammerne, blandt andet hvis kunden ikke ønsker at flytte til et andet pengeinstitut, fordi de vilkår den modtagne bank stiller for at overtage engagementet er ringere end de betingelser, der er gældende i Roskilde Bank.

I disse tilfælde kan det forekomme, at Roskilde Bank styrer afviklingen, herunder sætter tidsfristen for afvikling af det samlede engagement.

Som nævnt prøver vi at indgå aftaler med kunderne, og generelt føler vi, at vi har en god dialog med dem om, hvordan vi bringer dem videre til en ny bank.

Afslutningsvis skal det tilføjes, at vi som afviklingsbank føler et stort ansvar for, at kunderne kommer videre. På den anden side har vi relativt kort tid – nogle år – til at løse opgaven.

Pågående dialog med EU ligger relativt snævre rammer for vores afviklingsplan – herunder afvikling af banklicensen. Vores afvikling, og tidshorisonten for afvikling af kunder, skal tillige ses i dette perspektiv.”