

Evidencijski broj / Article ID: 14627200
Vrsta novine / Frequency: Dnevna
Zemlja porijekla / Country of origin: Hrvatska
Rubrika / Section: Naslovnica



Mark Arnold, Sberbank:

Želimo financirati vodeće tvrtke
na hrvatskom tržištu i u regiji »6

Mark Arnold, predsjednik Uprave Sberbank Europe, nakon ugovaranja kredita s Agrokoroma, govori o stanju na tržištu, budućim planovima, akvizicijama te krizi i Ukrajini

Želimo financirati vodeće tvrtke na hrvatskom tržištu i u regiji

VALENTINA WIESNER MIJIĆ
 valentina.wiesner-mijic@vecernji.net

U roku godinu dana bit će pravo vrijeme da sagledamo tržište kao cjelinu. Ali sad imamo stabilan organski rast, dok akvizicija uvijek ostaje opcija

S predsjednikom uprave Sberbank Europe Markom Arnoldom razgovarali smo u jeku sklapanja posla s Agrokorom, kredita od 600 milijuna eura, od kojih 100 milijuna financira Sberbank Europe, a 500 Sberbank Rusija. Arnold je upravljanje europskim poslovanjem ruskog diva preuzeo lani, nakon što je velik dio karijere proveo u banci koja je dio General Electrica, GE Capitala, a potom tajlandsku Bank of Ayudhya (BAY) pretvorio u najbrže rastuću na tamošnjem tržištu. Ne krije ambiciozne planove u regiji, kao ni činjenicu da su nepravilne drugih banaka za njih prilika.

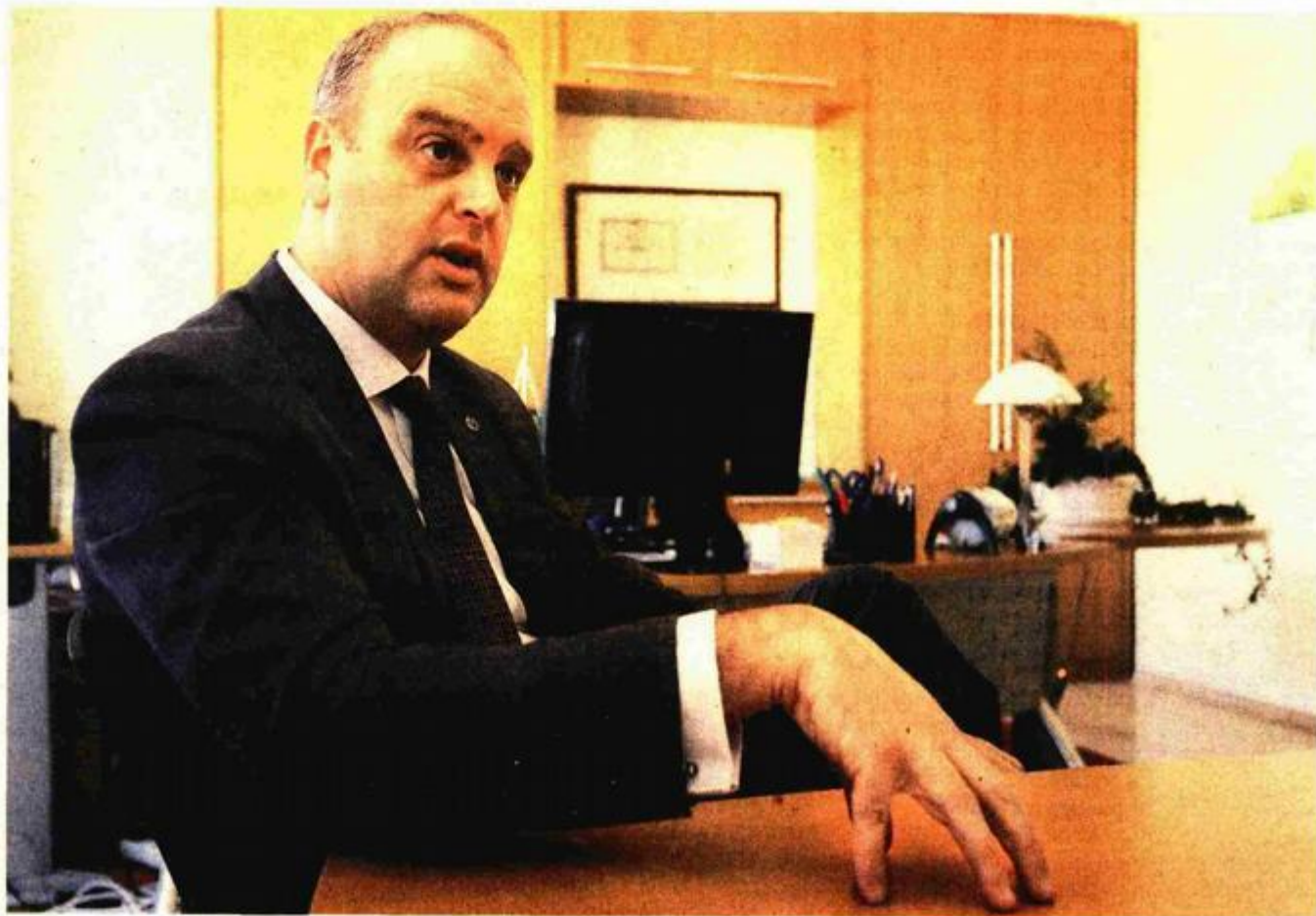
Na preuzimanju poslovanja Volksbanke u Hrvatskoj najavili ste da ćete tijekom dvije godine posložiti poslovanje, a onda idete u nove akvizicije. Otad je prošlo više od godinu dana, imate li već nešto u planu?

Zasad još ne. Trenutačno postavljamo osnovno poslovanje kako treba, završavamo re-branding, prelazimo iz zone negativnog poslovanja u profitabilno. Taj je dio završen, kao i formiranje pravog tima, pravih procesa, pribavljanje austrijske i njemačke bankarske licence, dobivanje međunarodnog rejtinga, sindicirani kredit koji smo dobili prije dva tjedna da podrži rast poslovanja...

Mislim da imamo još dosta potencijala, da će u roku godinu dana biti pravo vrijeme da sagledamo tržište kao cjelinu. Ali sad imamo stabilan organski rast, dok akvizicija uvijek ostaje opcija.

Ako tada, za godinu dana, Hrvatska poštanska banka bude ponovo na prodaju, hoćete li biti zainteresirani? Opovrgnuli ste to, ali Sberbank se nekako uvijek pojavljuje u kombinacijama.

S obzirom da smo među rijetkim bankama u regiji koje rastu, pripisuju nam se određeni



MARKO LUKUJANIĆ/PIXSELL

“apetiti”, poistovjećuje nas se s akvizicijama. No, sad smo fokusirani na organski rast, sljedeće godine vidjet ćemo što će se dogoditi

Je li odgovor isti kad je posrijedi i Hypo International?

Nashe se ime kontinuirano spominje tijekom procesa njihove prodaje, ali nismo zainteresirani, još imamo mnogo stvari za srediti za rast. Trenutačno nisu na toj listi.

Već ste počeli s organskim rastom na hrvatskom tržištu, no kad stavimo u kontekst vaš tržišni udio u Hrvatskoj s pozicijom koju imate na

Ukrajinska kriza

Na koji se način krimska kriza odražava na vaš posao?

Ima utjecaja, ne iz ruske perspektive, ali iz regionalne i svjetske da. No, ljudi na tržištu vide da se situacija smiruje ili se smirila. Vjerujem da će sve uključene strane razmišljati ekonomski. Čini se da se dijalog odvija. Za mene i moj tim danas posao se odvija normalno. Razmišljamo ekonomski, a ne politički, fokusirani smo na to kako najbolje servisirati naše klijente.



I Z PERSPEKTIVE MOSKVE KREDIT AGROKORU JE VELIKA TRANSAKCIJA

ruskom tržištu, ne možemo se ne zapitati koji su vaši pravi apetiti ovdje?

Iz regionalne perspektive imamo oko tri posto udjela na tržištu, a želja nam je organskim rastom doći do pet posto do 2017. ili 2018. godine. Brži rast od toga bio bi nesmotren, trebamo postaviti konstrukciju kako treba. Ali, uistinu, bit će prilika tijekom tog puta i za neorganski rast. Rast koji imamo na hrvatskom tržištu veći je od bilo koje druge banke. Ukupna imovina nam je rasla, a značajno su porasli i korporativni krediti te novoplasirani krediti građanima, dok je ostatak tržišta bio oko nule. Rasli su depoziti, prvi smo put suaranzirali izdavanje državnih obveznica, proširili smo mrežu poslovnica...

Plasirate 600 milijuna eura Agrokoru, što je za hrvatsko tržište velik posao. Koliko je bitan na razini Sberbanke?

Agrokor je među našim najvećim klijentima u Hrvatskoj. Za ovu zemlju, regiju i Sberbank Europe je to prilično velik posao. I iz perspektive Moskve to je još uvijek velika tran-

sakcija, ali to je ujedno i mjerilo našeg uspjeha na ovom tržištu u posljednje dvije godine. Prije dvije godine, taj se posao ne bi dogodio. Podržan je od strane Moskve, od Beča, i dobili smo ga u snažnoj konkurenciji međunarodnih banaka. U smislu znanja i procesa, to je kompleksna transakcija. Želimo financirati vodeće tvrtke na ovom tržištu i u regiji.

Hoćete li izaći s nekim imenima? Poslujete i s Atlantic Grupom...

Imamo mnogo velikih imena; upravo smo se sastali s dva veća klijenta, to je dvosmjerna ulica. Oni trebaju našu potporu, i mi njihovu. Želimo financirati sva velika imena, pitanje je koliko njih još možemo podržati. Ponašljamo, ti se dijalozi uopće ne bi održali prije dvije godine ili čak i prije godinu dana, a sada svi oni žele raditi s nama.

Kao strani investitor u Hrvatskoj, vidite li ikakve pozitivne pomake?

“Investitorska perspektiva” se zapravo na nas nije odrazila, mi smo obavili svoju investiciju prije dvije godine. Ekonomska klima nije idealna, ali nije

niti u jednoj zemlji u regiji. Pad ekonomije i problemi u koje su banke upale za nas su prilika.

Već ste uveli nove proizvode na naše tržište, primjerice kredite s povratom. Imate u planu nove?

Da, vrlo brzo ćemo predstaviti još jedan novi proizvod na hrvatskom tržištu. Imamo snagu kapitala i podršku iz Rusije, svakako želimo biti inovativni i najbrži na tržištu u promjenama. Ovo je vrlo različita banka od one koja je postojala prije godinu ili dvije dana.

Na financijskom tržištu doživljavaju vas kao potencijalnu prijetnju u budućnosti.

Dosad smo bili agresivni, ali konzervativni u pristupu. Mogli smo rasti i mnogo brže, ali morali bismo podnijeti neželjeni rizik, opteretiti operacije i ljude.

Nakon godina dominacije talijanskog i austrijskog kapitala, na hrvatskom su se tržištu pojavili ruski i turski...

Više nacionalnosti na tržištu nudi drukčije perspektive. Ako novi igrač želi rasti, treba biti drukčiji od starih.



IZ REGIONALNE PERSPEKTIVE IMAMO OKO TRI POSTO UDJELA NA TRŽIŠTU, A ŽELJA NAM JE ORGANSKIM RASTOM DOĆI DO PET POSTO DO 2017. ILI 2018. GODINE.