

Evidencijski broj / Article ID: 14189772  
Vrsta novine / Frequency: Mjese na  
Zemlja porijekla / Country of origin: Hrvatska  
Rubrika / Section:

---



INTERVJU  
Andrea Kovacs-Wöhry



Intervju mjeseca

## U novom valu investicija tvrtke će trebati najveću podršku banaka

Budućnost bankarskog poslovanja u velikoj mjeri ovisi o trendovima u razvoju novih tehnologija, ali i određenim promjenama u navikama korisnika, koji su puno aktivniji i informiraniji no prethodnih godina. Bankarski će se biznis nastaviti razvijati, usluge će morati biti lakše i brže dostupne korisnicima, primjerice, putem 24/7 alternativnih prodajnih kanala, mobilnog i Internet bankarstva, društvenih medija.

*Razgovarala: Aleksandra Zrinušić*



Andrea Kovacs-Wöhry, predsjednica Uprave Sberbank d.d.

Širenja poslovanja na nova tržišta u bankarskom sektoru zahtjevan je posao. Ukoliko to podrazumijeva akviziciju i aktivnosti vezane uz rebranding, taj je posao još kompleksniji. O tijeku procesa akvizicije VBI grupe, potencijalu ruskoga tržišta te o podršci razvoju hrvatske privrede i dugoročnim planovima Sberbake u Hrvatskoj razgovarali smo s Andreom Kovacs-Wöhry, predsjednicom Uprave Sberbank d.d.

**Na čelnoj ste poziciji Sberbanke u Hrvatskoj. Kako je tekao Vaš profesionalni put do dolaska na mjesto predsjednice Uprave?**

Po završetku Ekonomskog fakulteta u Beču prošla sam sve stepenice rada u bankarstvu, od pripravnice, preko voditeljice projekta i odjela, do direktorice sektora, a od 2002. godine bila sam članica Uprave Volksbanke u Hrvatskoj. Imala sam već deset godina staža kao članica Uprave prije no što mi je ponuđeno mjesto predsjednice Uprave, prvo Volksbank d.d. početkom prošle godine, a onda i Sberbank d.d.

**Sberbank, najveća ruska banka na koju otpada gotovo trećina ukupne aktive ruskog bankarskog tržišta, u veljači prošle godine završila je akviziciju bivšeg Volksbank Internationala. Je li taj proces protekao prema planovima?**

Da, taj je proces tekao po planu i bio prvi iskorak Sberbanke u ovaj dio Europe. Akvizicijom VBI grupe (danas Sberbank Europe), Banka je poslovanje proširila na osam CEE zemalja, uključujući Hrvatsku, Sloveniju, Mađarsku, Slovačku, Češku, Srbiju, Bosnu i Hercegovinu te Ukrajinu, čime je, sukladno strateškim odrednicama, stvoren temelj za daljnji rast i razvoj Sberbanke kao jedne od najvećih međunarodnih grupacija. Operativno poslovanje razvija se i na austrijskom tržištu, gdje smo prije par mjeseci također dobili licencu kao univerzalna banka, a daljnja ekspanzija nastavila se kupnjom turske DenizBanke, kao šeste najveće turske privatne banke.

**Što su sve podrazumijevale aktivnosti vezane uz rebranding?**

Proces rebrandinga službeno je započeo promje-





## Intervju mjeseca

nom imena banke u siječnju ove godine, a obuhvaća dio koji je odraden u razdoblju do promjene imena iz Volksbank d.d. u Sberbank d.d. i koji je uključivao promjenu sve dokumentacije, promotivnih materijala, aplikacija i slično, do promjene izgleda samih poslovnica.

Pritom se neke poslovnice preuređuju na postojećim lokacijama, dok druge idu u relokaciju. Dosad smo rebrandirali 90% poslovne mreže, a do kraja godine planiramo završiti rebranding u sve 32 poslovnice u 23 hrvatska grada. Uz to, otvaramo i nove poslovnice, pa smo od nedavno, na primjer, putem mobilne poslovnice prisutni i u Poreču, gdje dosad nismo imali poslovnicu.

**Jedan od ciljeva Sberbanke u Hrvatskoj svakako je i pojednostaviti poslovanje sa zemljama Zajednice neovisnih država (CIS) i ruskim tržištem. Kakav je potencijal ruskog tržišta, vezano uz izvozne aktivnosti Hrvatske?** Rusko tržište predstavlja jedan veliki, za nas u najvećoj mjeri još uvijek neiskorišteni potencijal. Budući da nas kao banku zanima financiranje izvoza, veliku nišu vidimo upravo u financiranju poslovanja na ruskom i tržištu zemalja bivšeg Sovjetskog Saveza, na koju niti jedna bankarska grupacija u Hrvatskoj nije fokusirana.

Rusko je tržište iznimno veliko, a mi klijente možemo direktno povezati s tamošnjim tvrtkama. Samo u Rusiji Sberbank ima više od milijun korporativnih klijenata. Imaju infrastrukturu vezanu za investicijsko bankarstvo, pa pomoć može doći u vidu znanja kako osnovati tvrtku, kako financirati kapital, kao i u vidu specijalističkih znanja povezivanja i spajanja... Interes u Hrvatskoj u prvom redu postoji kod tvrtaka iz prehrambene i farmaceutske industrije, kao i nekih drugih industrijsko-proizvodnih grana.

**Kakva su dosadašnja iskustava vezana uz financiranje izvoza hrvatskih tvrtaka?**

Dosadašnja su iskustva vrlo dobra. Već nam se obratio velik broj tvrtaka, od onih srednje veličine pa do najvećih hrvatskih tvrtaka, zainteresiran za širenje poslovanja ili izvoz na rusko, tursko ili tržište ZND-a. Nekima od njih već smo pomogli, s drugima su pregovori u tijeku, a nekolicinu smo povezali s našim ruskim kolegama ili direktno s ruskim tvrtkama.

**U kojoj će mjeri ulazak Hrvatske u EU olakšati mogućnosti ovakve suradnje?**

Što se našeg poslovanja tiče, ulazak Republike Hrvatske u EU vidimo kao priliku za bolje povezivanje s preostalim članicama grupacije na poslovnima zajedničkog financiranja, odnosno širenje poslovanja s tržištima zapadne Europe, dok zahvaljujući našem vlasniku imamo priliku proširiti suradnju s ruskim tvrtkama te biti partner klijentima koji posluju na istočnim tr-

žištima.

**Koji su Vam segmenti poslovanja najzanimljiviji u Hrvatskoj? Razvijate li ih podjednako ili u pojedine ulažete više?**

Naš je cilj razvijati sva tri segmenta poslovanja kako bismo imali uravnoteženu, dobro izbalansiranu strukturu portfelja. Poslovanje s korporativnim sektorom koje se temelji na povezivanju s Rusijom, zemljama ZND-a i Turskom vjerojatno je bilo najlakše prvotno razviti s obzirom na našeg novog vlasnika i mogućnosti koje on nudi. Mnoge europske tvrtke žele poslovati u zemljama ZND-a i Rusiji, a drugih ruskih banaka na tržištu nema.

Naravno, želimo razviti i poslovanje s malim i srednjim poduzetnicima te građanstvom, gdje smo i dosad bili dosta uspješni. Ulažemo u inovativnu tehnologiju, dio čega je već vidljiv u našim preuređenim poslovnicama, a naša SME strategija pozicionirana je kao 'one-stop shop', da klijent na jednom mjestu dobije sve usluge, uključujući i nebankarske. Segmenti koji su nam trenutačno najzanimljiviji su proizvodnja i izvoznici, između ostaloga i zbog toga što su oni iznimno važni za razvoj hrvatskog gospodarstva.

**Naglašavate kako prvenstveno radite na razvijanju poslovanja s korporativnim sektorom. Jeste li zadovoljni dosadašnjim poslovanjem s korporativnim klijentima?**

Zadovoljni smo rezultatima u ovoj godini jer smo pratili sve važnije dealove na hrvatskom tržištu u korporativnom sektoru, akvirirali nove klijente, financirali državu i javna poduzeća, a po prvi put smo sudjelovali i kao suarazher u izdavanju hrvatskih državnih obveznica.

U prvih devet mjeseci ostvarili smo rast od gotovo 20% u segmentu poslovanja s korporativnim klijentima, a vjerujemo da će do konca godine taj rast biti još značajniji.

**Radite li na razvoju novih oblika prodajnih kanala?**

Da, kontinuirano radimo na razvoju novih oblika prodajnih kanala, i to ne samo novih poslovnica, a razvijamo i digitalne kanale.

**Što od Sberbanke mogu u skorijoj budućnosti očekivati hrvatski poduzetnici? Pripremate li za njih posebne pogodnosti i ponude?**

U posljednje četiri godine recesije bilo je malo investicija, no uskoro će tvrtke krenuti u novi val investicija i tu će trebati najveću podršku banaka. Planiramo, osim HBOR-a, proširiti suradnju s europskim razvojnim bankama i njihovim programima, što je usko povezano i s ulaskom Hrvatske u Europsku uniju. Klijentima i dalje namjeravamo nuditi proizvode krojene u skladu s njihovim željama i mogućnostima te im istovreme-

**Rusko tržište predstavlja jedan veliki, za nas u najvećoj mjeri još uvijek neiskorišteni potencijal.**





## Intervju mjeseca

**Domaća ekonomija u velikoj mjeri ovisi o kretanjima u razvijenijim europskim ekonomijama, a one su već krajem prošle godine, uz nekoliko izuzetaka, krenule s oporavkom.**

no ponuditi i neke dodatne funkcionalnosti i usluge koje dosad nismo imali u ponudi, a namjeravamo se dodatno usredotočiti i na trade finance, odnosno financiranje izvoza. Uz to, zahvaljujući našem vlasniku, klijentima smo u mogućnosti ponuditi i širok spektar usluga investicijskog bankarstva, u prvom redu putem Sberbank Corporate i Investment Bankinga (CIB), koji nudi uslugu high-end financijskog savjetovanja i niz investicijskih proizvoda i usluga, uključujući strukturirane proizvode, tržište vlasničkih vrijednosnih papira (ECM), aranžiranje dužničkih vrijednosnih papira (DCM), spajanja i preuzimanja te operacije na financijskim tržištima, što svakako predstavlja još jednu dodatnu vrijednost za naše klijente.

**Prema Vašem mišljenju, kada bi hrvatsko gospodarstvo moglo osjetno krenuti uzlazno?**

To je dosta teško prognozirati, no mislim da se prve naznake da recesija u Hrvatskoj popušta već lagano počinju nazirati, iako gospodarski rast ne očekujem prije drugog dijela 2014. godine, odnosno u 2015. godi-

ni. Domaća ekonomija u velikoj mjeri ovisi o kretanjima u razvijenijim europskim ekonomijama, a one su već krajem prošle godine, uz nekoliko izuzetaka, krenule s oporavkom. Očekujem i veći priljev sredstava iz EU fondova koje je potrebno mudro usmjeriti i koji bi mogao biti pokretač razvoja određenih grana privrede ili čitavih regija RH, što bi u konačnici moglo stvarati i nova radna mjesta. Naravno, uz sve to potrebno je nastaviti provoditi strukturne reforme te reforme javnih financija.

**Planirate li otvaranje novih poslovnica do kraja godine?**

Nedavno smo otvorili novu poslovnicu u Poreču, gdje dosad nismo bili prisutni, a do kraja ove, odnosno početkom iduće godine planiramo i nekoliko otvorenja rebrandiranih poslovnica na novim lokacijama.

**Koji su dugoročni planovi i ciljevi Sberbanke u Hrvatskoj?**

Budućnost bankarskog poslovanja u velikoj mjeri ovisi o trendovima u razvoju novih tehnologija, ali i određenim promjenama u navikama korisnika, koji su puno aktivniji i informiraniji no prethodnih godina. Stoga smatram da će se bankarski biznis nastaviti razvijati, usluge će morati biti lakše i brže dostupne korisnicima, primjerice putem 24/7 alternativnih prodajnih kanala, mobilnog i Internet bankarstva, društvenih medija... S druge strane, veću će važnost imati i osobno savjetovanje, posebno kad se radi o složenim uslugama ili poslovima.

Mi namjeravamo iskoristiti sve mogućnosti koje nam nudi naš novi vlasnik, bilo da se radi o uvođenju novih aplikacija, ulaganju u ljudske potencijale ili uvođenju novih, inovativnih usluga. Ujedno ćemo u najvećoj mogućoj mjeri nastojati dati podršku razvoju hrvatske privrede, a kao našu komparativnu prednost istaknula bih to da imamo potencijal i namjeru kreditirati i ulagati u tržište, što je u ovim vremenima najvažnije. Iza nas je kapitalno snažan vlasnik, a privredi treba netko tko je spreman financirati nove investicije.

Želja nam je usmjeriti se na trade finance poslove, financiranje izvoza i uvoza i tu će se uskoro vidjeti novi proizvodi i usluge savjetovanja. No, zanima nas i investicijsko bankarstvo. Također namjeravamo razvijati most ka istočnim tržištima, povezivati se s ostalim pripadnicima grupacije na zajedničkim poslovima financiranja, privlačiti strane investicije u Hrvatsku i poticati postojeće investitore u zemlji na daljnja ulaganja.

Dugoročni cilj svakako su nam daljnji rast i razvoj, s ambicijom da se u idućih nekoliko godina pozicioniramo kao jedna od vodećih banaka na tržištu, odnosno među top tri-četiri banke, što dakako implicira i značajno povećanje tržišnog udjela. ■

