



INTERVJU

Andrea Kovacs-Wöhry

predsjednica Uprave Sberbank za Hrvatsku



Piše: **Liljana JAZBINŠEK**

Sberbank u Rusiji postoji od cara Nikole II, od 1841. godine, banka je prošla buran život sovjetskoga doba pa novo vrijeme, u stotinu i sedamdeset godina postojanja. Bilančna suma Sberbanka je 344 milijarde eura, ima 106 milijuna klijenata te oko 240.000 zaposlenih. Jedna od najvećih svjetskih banaka došla je u Hrvatsku akvizicijom Volksbank d.d. Na njenom je čelu predsjednica Uprave, Gradišćanska Hrvatice Andrea Kovacs – Wöhry koja je, unatoč iznimnom položaju, ili baš zato, vrlo jednostavna i pristupačna. U skromno, ali lijepo uređenom uredu kroz čije prozore se vidi Gornji grad, kao i svaki drugi je zaposlenik, nigdje hrpa papira, nervoznih telefonskih razgovora, ni pridavanja velikog značenja svojoj ulozi. Iako joj se raspored iznenada promijenio, nije ni jednog trenutka požurivala razgovor, obećano je do kraja ispunila.

– Još ne znam ruski, ali učim. Kad dodem u Moskvu, mogu se nekim riječima obratiti kolegama, no nije dovoljno i za poslovnu komunikaciju. Još mi treba neko vrijeme, ali i to će se promijeniti – s osmijehom za-

Sberbanka je došla pomoći hrvatskom gospodarstvu



počinje razgovor Andrea Kovacs.

Hrvatska uskoro postaje članicom EU, a Sberbank je upravo došla ova- mo, nije li to značajna koincidencija koja stvara dobar temelj za suradnju?

– Sberbank je na europsko tržište ušla s jasnim ciljem dugoročnog razvoja i napretka, a što se očekivanja na hrvatskom tržištu tiče, namjeravamo iskoristiti sve mogućnosti koje nam nudi novi vlasnik s ciljem proširenja palete usluga i proizvoda koje nudimo kako korporativnim, tako i retail klijentima. U najvećoj mogućoj mjeri ćemo nastojati podržati razvoj hrvatskoga gospodarstva jer smo svjesni da povećanje ulaganja znači i bolje uvjete života za naše klijente i sve građane. Očekivanja od ulaska Hrvatske u EU prije svega se odnose na provođenje reformi, koje bi trebale potaknuti uspostavljanje povoljnog okruženja za izravna strana ulaganja. Očekujemo i dodatno snižavanje premije rizika RH, a time i relativnog troška zaduživanja. Što se našeg poslovanja tiče, prilika je za bolje povezivanje ostalih članica grupacije, odnosno, širenje poslovanja na tržištima Zapadne Europe, a zahvaljujući novim vlasnicima imamo priliku i proširiti suradnju s ruskim tvrtkama te biti partner klijentima na istočnim tržištima.

Prostor za suradnju i razvitak između Hrvatske i Rusije je ogroman, a suradnja je vrlo skromna i poslovi baš ne napreduju, no Sberbank bi mogla pomoći da se to promijeni.

– Banke grupacije i Sberbank su jedinstveni bankarski partner u regiji srednje i istočne Europe, Rusiji i Zajednici nezavisnih država. Sberbank brine o sto milijuna klijenata, od čega je više od milijun pravnih osoba, što znači da su većina klijenata koji bi mogli biti zainteresirani za investicije u Hrvatsku već klijenti Sberbanke. Praksa je pokazala da kompanije koje u svojstvu investitora dolaze u druge zemlje najčešće traže partnere u domicilnim bankama.

Jeste li naišli na kakve veće zapreke u dolasku u Hrvatsku i zašto?

– Budući da je Sberbank ušla na hrvatsko tržište akvizicijom VBI grupe, koja je ovdje prisutna više od 15 godina, mislim da nije bilo nekih posebnih zapreka. One vjerojatno postoje za tvrtke koje samostalno pokušavaju ući na tržište. Poznate su nam priče o administrativnim zaprekama s kojima se

tvrtke susreću u nastojanju da ugovore posao u Hrvatskoj. No, mi smo bankari i naš je posao klijentima dati financijsku podršku, što smo svakako spremni i voljni učiniti.

Hrvatska je mala zemlja i malo tržište, ne samo u odnosu na Rusiju, nego i sve one zemlje s kojima je Rusija povezana, je li to neki problem u poslovanju i 'programiranju' razvitka?

– Hrvatska jest malo tržište i to ne samo u odnosu na Rusiju čije stanovništvo broji više od 140 milijuna, no, istovremeno je i tržište s potencijalom. Naša banka, kao i uostalom sve banke grupacije, ima značajan know-how i iskustvo u poslovanju na CEE tržištima, i to je, vjerujem, našoj matičnoj banci pri akviziciji bilo vrlo važno. Što se planiranja razvitka tiče, veličina tržišta je samo jedna komponenta, dok su mnogo važnije one koje sam već spomenula – poznavanje potreba tržišta i klijenata, poznavanje konkurencije, sposobnost predviđanja trendova te pronala-

ropsko bankarsko tržište ušlo u ozbiljnu krizu, Sberbank je jedini veliki igrač koji je ostvario dvije velike akvizicije – VBI grupe i šeste najveće turske banke DenizBank. To je temelj za daljni rast i razvoj na globalnoj razini.

Predsjednica ste Uprave velike banke u Hrvatskoj koja još uvijek nije zemlja sasvim otvorenih shvaćanja, je li bilo čuđenja ili iznenađenja?

– Istina, svaka zemlja ima svoje specifičnosti, ali tome se treba prilagoditi i pronaći najbolji način da se ostvare vlastiti ciljevi u životnoj sredini u kojoj se nalazite. Ponekad je ženama teže ostvariti određene pomake nego muškim kolegama, no, ne bih rekla da je to specifično za Hrvatsku. Ni u Austriji među vodećim menadžmentom nema baš jako mnogo žena. Još uvijek se od žena očekuje da budu uspješne na poslu i da imaju primat u brizi za obitelj, a to nije lako pomiriti. Isto tako, točno je da se žene, da bi bile uspješne u poslu, odnosno probile tzv. "sta-

Bilančna suma Sberbanke je 344 milijarde eura, ima 106 milijuna klijenata te oko 240.000 zaposlenih. Jedna od najvećih svjetskih banaka došla je u Hrvatsku akvizicijom Volksbank d.d

ženje niša koje najbolje odgovaraju vašem profilu i strategiji.

Štednja ili razvitak, što smatrate važnijim?

– Posljedice krize vidljive su i u bankarskom sektoru – zbog pada potražnje, dodatno je usporena dinamika kreditiranja, prvenstveno u sektoru građana, a zabilježen je i porast loših plasmana i trend razduživanja građana i tvrtki. S druge strane, rasla je štednja, što je dovelo do razduživanja banaka prema inozemstvu. Što se naše banke tiče, iza nas stoji kapitalno snažan vlasnik, a gospodarstvu treba netko spreman financirati nove investicije. Uz to, dok se eurozona i pripadajuće banke bore s krizom, rusko se tržište oporavilo, a profitabilnost raste. Štednja uvijek ima svoje mjesto, no smatram kako trenuci krize uvijek predstavljaju i veliku priliku za razvitak. Dobar smo primjer tomu. U trenutku kada je eu-

kleni strop", još uvijek moraju mnogo više dokazivati od svojih kolega. No, drago mi je da mogu reći kako u Hrvatskoj ima primjera vrlo uspješnih poslovnih žena.

Andrea Kovacs – Wöhry je majka i supruga s cjelodnevnim izbjivanjem iz kuće, u čemu je najvažnija ravnoteža i ono što se često spominje u poslu, dobra organizacija vremena i odedivanje prioriteta.

– Naš se život odvija navečer (smije se dok živo govori o obitelji). Suprug i ja smo tada roditelji, kad se sve smiri i završi. Ujutro je to mnogo teže, jer je užurbanost dana već prisutna. Obitelj je ravnoteža mom zahtjevnom poslovnom životu i s njima provodim svaki slobodni trenutak. S njima dijelim svoje trenutke opuštanja i hobije, u prvom redu putovanja. Kao i svaka tipična hrvatska obitelj, ljeti volimo otići na more i to najčešće u srednju Dalmaciju, dok zimi, ako bude prilike, volimo otići na skijanje u Austriju. 