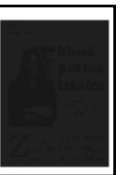




Andrea Kovacs Wöhry,
predsjednica Uprave Sberbank Hrvatska
Most prema istočnim tržištima



INTERVJU

Andrea Kovacs Wöhry

predsjednica Uprave Sberbank Hrvatska



Most prema istoku

Sberbank je lani zakoračio i na hrvatsko tržište i pobudio značajan interes poduzeća koja poslovanje žele proširiti na Rusiju i ostale zemlje bivšeg Sovjetskog Saveza

Razgovarala Nives Matijević
Fotografirala Mara Bratoš

Za Sberbank, najveću i najstariju rusku banku osnovanu 1841. za vladavine cara Nikole I., prošla je godina bila jedna od najvažnijih u 172-godišnjoj povijesti. Lani je nekoliko značajnih prekretnica dovelo do transformacije Sberbanka u međunarodnu korporaciju koja danas posluje u 20 zemalja svijeta.

Prvo je u veljači finalizirano oko 600 milijuna eura vrijedno preuzimanje austrijskog Volksbank Internationa-

la s njegovim bankama u Češkoj, Slovačkoj, Mađarskoj, Sloveniji, BiH, Srbiji, Ukrajini te u Hrvatskoj. Potom je u rujnu uslijedila najveća akvizicija u povijesti Sberbanka – preuzimanje šeste najveće privatne turske banke DenizBank teško oko 2,8 milijardi eura, koje je osim turskih podružnica uključivalo i one u Rusiji i Austriji.

Lani je realizirana i druga javna ponuda dionica Sberbanka, što je bio jedan od najvećih privatizacijskih poslova u Rusiji i jedna od najvećih javnih ponuda dionica u svijetu u 2012. Većinski vlasnik Sberbanka s 50 posto plus jednom dionicom ostala je ruska središnja banka, koja je javnom ponudom uprihodila 5,2 milijarde dolara.



Dionicama Sberbanka od 1996. trguje se na Moskovskoj burzi. Osim što dominira ruskim bankarskim sektorom s udjelom u aktivni oko 30 posto, Sberbank je treća najveća banka u Bjelorusiji, značajan igrač na tržištima Kazahstana i Ukrajine, ima banke-kćeri u Švicarskoj i Indiji, kao i predstavništva u Njemačkoj i Kini. Prema podacima same banke, u Rusiji ima više od 100 milijuna individualnih klijenata i oko milijun korporativnih, od ukupno 4,5 milijuna pravnih osoba u Rusiji. Sberbank u Rusiji zapošljava 240.000 ljudi koji dnevno obrađuju 46.000 kreditnih zahtjeva.

Preuzimanjem Volksbanka, danas Sberbank Europe, Sberbank je lani zakoračio i na hrvatsko tržište i pobudio značajan interes kod poduzeća koja svoje poslovanje žele proširiti na Rusiju i tržišta ostalih zemalja bivšeg SSSR-a. Usto je dao naslutiti da bi se odnos snaga na domaćem bankarskom tržištu, na kojem već desetljećima dominiraju Zagrebačka i Privredna banka, u dogledno vrijeme mogao promijeniti.

Sberbank u Hrvatskoj vodi gradišćanska Hrvatica Andrea Kovacs Wöhry. Nakon ekonomskog fakulteta u Beču, prošla je sve korake rada u bankarstvu – od pripravnice, preko voditeljice projekta i odjela, do direktorice sektora u austrijskom Volksbanku. Godine 2002. imenovana je članicom Uprave Volksbank Hrvatska, da bi nakon 10 godina lani postala i predsjednica Uprave. Novi vlasnici poklonili su joj povjerenje te je Andrea Kovacs Wöhry nastavila voditi Sberbank Hrvatska s oko 470 zaposlenih.

S kakvim je rezultatima grupacija Sberbank završila 2012.?

Prošlogodišnja neto dobit Sberbanka dosegla je 347,9 milijardi rubalja, odnosno oko 11,2 milijarde dolara ili 10 posto više nego u prethodnoj godini. Aktiva Sberbank grupe lani je, djelomično zahvaljujući i akviziciji Deniz-Bank i Sberbank Europe (bivši Volksbank International, op. a.) povećana gotovo 40 posto. Ukupni kapital grupacije povećan je oko 28 posto, a povrat na kapital (ROE) ostao je na visokih 24,2 posto. Kreditni portfelj Sberbank grupe lani je povećan 32 posto pri čemu su najviše porasli krediti građanima, više od 57 posto.

Kako je u prošloj godini poslovala Sberbank Hrvatska?

Prošlu je godinu obilježila teška gospodarska situacija u zemlji, ali i potreba za promjenama da bi se podvukla crta pod naše poslovanje kao Volksbanka i stvorili temelji

Prošlogodišnja neto dobit grupacije Sberbank bila je veća od 11 milijardi dolara, što je 10 posto više nego godinu prije, a aktiva je povećana gotovo 40 posto. Kreditni portfelj veći je za 32 posto, a najviše su porasli krediti građanima, više od 57 posto

za kvalitetan rast i razvoj. Glavni uzrok gubitka koji je u prošloj godini iznosio 171 milijun kuna je povećanje rezervacija, jer je operativni rezultat banke bio pozitivan. Naime, uslijed nepovoljnih makroekonomskih prilika te sloma tržišta nekretnina bili smo prisiljeni ispraviti vrijednosti potportfelja projektnog financiranja što je imalo jednokratni učinak na rezultat.

No, lani smo ostvarili značajne pozitivne pomake u poslovanju – naša je bilančna suma porasla 9,6 posto na 8,2 milijarde kuna, a tržišni udjel sa 1,85 na 2,02 posto. Kod kredita i depozita zabilježili smo rast veći od prosjeka tržišta – naš je korporativni kreditni portfelj porastao više od 23 posto, a ukupni depoziti 24,3 posto.

Istodobno, adekvatnost kapitala ostala nam je na visokoj razini od 23,3 posto, što ukazuje na visoku razinu sigurnosti i stabilnosti banke.

Zabilježili smo i porast novoodobrenih kredita građanima od 36,9 posto, dok su depoziti građana povećani više od 10 posto. Krediti malim poduzetnicima porasli su 52,3 posto, a depoziti 93,7 posto.

Koliki je udjel loših kredita u Sberbanku?

U korporativnom sektoru je na razini prosjeka tržišta, oko 13 posto, a kod građana je niži. Najveći problemi u korporativnom sektoru su kod projektnih financiranja u stambenoj izgradnji, dakle kod građevinskih tvrtki. No, tu smo sve dobro izrezervirali. Naša agencija za nekretnine aktivno traži kupce izgrađenih stanova, surađujemo i s APN-om, a nastojat ćemo i još nedovršene građevinske projekte što prije dovršiti i staviti na tržište.

Koji je ciljani tržišni udjel na hrvatskom bankarskom tržištu?

Ne skrivamo ambicije da s vremenom postanemo jedan od tržišnih lidera. U sljedećih šest-sedam godina željeli bismo se pozicionirati kao jedna od vodećih banaka



Glavni uzrok gubitka u Hrvatskoj, koji je lani iznosio 171 milijun kuna, je povećanje rezervacija. Bilančna suma porasla je 9,6 posto, na 8,2 milijarde kuna, tržišni udjel sa 1,85 na 2,02 posto, korporativni kreditni portfelj porastao je više od 23 posto, a ukupni depoziti 24 posto

u Hrvatskoj, odnosno među top tri-četiri banke. Daljnji rast i razvoj naš je dugoročni cilj, a želimo postati prepoznatljiviji i po kvaliteti usluge.

No, najprije se moramo usredotočiti na završetak rebrandinga i integracije u Sberbank grupaciju. Sad je na redu preuređenje preostalih 30 poslovnica, ove ćemo godine otvoriti još jednu do dvije nove, a neke i preseliti na atraktivnije lokacije. Do kraja godine planiramo zaposliti još barem dvadesetak ljudi.

Planirate li u Hrvatskoj samo organski rast ili razmatrate i preuzimanje neke manje banke? Hoće li Sberbank, kako se govori, sudjelovati na natječaju za privatizaciju HPB-a?

Želimo rasti organski, a kad završimo integraciju svih banaka-kćeri u osam zemalja srednje i istočne Europe u Sberbank grupaciju, te tako bude postavljena naša platforma za daljnji rast, dakle za godinu-dvije, postoji mogućnost daljnjih akvizicija. Male banke nisu nam sad u fokusu.

Na koja se još tržišta Sberbank planira širiti? Je li Slovenija jedno od njih?

Prvi je iskorak u ovaj dio Europe bila kupnja VBI grupacije, sada Sberbank Europe, čime se poslovanje proširilo na osam zemalja Srednje i Istočne Europe, uključujući i Sloveniju i Hrvatsku. Poslovanje će se razvijati i na austrijskom tržištu, a daljnja je ekspanzija zamišljena preko tržišta Poljske i Turske. Realizacija plana već je započela kupnjom DenizBanke.

Kakve rezultate poslovanja u Hrvatskoj očekujete u 2013.? Kakvi su pokazatelji za prva četiri mjeseca?

U ovoj godini ponajprije očekujemo rast u korporativnom i u sektoru poslovanja s malim i srednjim poduzetnicima.

U prva četiri mjeseca 2013. u odnosu na kraj 2012. naša je bilančna suma porasla pet posto, na 8,6 milijardi kuna, krediti korporativnim klijentima porasli su sedam posto, a građanima tri posto.

Depoziti korporativnih klijenata ove su godine porasli sedam posto, a građana četiri posto. U odnosu na isto razdoblje lani depoziti poduzeća povećani su čak 50 posto, a građana 14 posto, dok su krediti poduzećima bez javnog sektora rasli 26 posto.

Što će obilježiti bankarsko poslovanje u ovoj godini u Hrvatskoj i Europskoj uniji?

Uglavnom će pitanje biti hoće li rasti kreditni portfelj, dok će štednja nastaviti lagani rast. Mnogo toga ovisi o utjecaju ekonomskih prilika u zemlji te o trenutku u kojem će zaista početi oporavak.

S druge strane, iako na hrvatskom bankarskom tržištu već vlada visoka razina konkurencije, očekujem da će se ona dodatno zaoštriti ulaskom u EU i određenom deregulacijom u smislu ulaska na hrvatsko tržište novih pružatelja financijskih usluga.

Vjerojatno možemo očekivati i dodatno preslagivanje vlasničke strukture domaćih banaka u smislu ulaska ili izlaska međunarodnih grupacija. Regulatora će biti sve stroža, kao i zahtjevi kapitalne adekvatnosti, a Basel III stvorit će dodatni pritisak na male banke, što bi moglo rezultirati dodatnom konsolidacijom na bankarskom tržištu jer neke od malih banaka vjerojatno neće moći nastaviti samostalno poslovati.

U kojem segmentu vidite najveći prostor za ekspanziju u Hrvatskoj?

Cilj nam je razvijati sva tri segmenta poslovanja. S obzirom na mogućnosti koje nudi naš novi vlasnik, prvo radi-



mo na razvoju poslovanja s korporativnim sektorom koje se temelji na povezivanju s Rusijom, bivšim sovjetskim republikama i Turskom. Mnoge europske tvrtke žele poslovati u Rusiji i zemljama bivšeg SSSR-a, a drugih ruskih banaka na tržištu nema.

Želimo razviti i poslovanje s malim i srednjim poduzetnicima i građanstvom, u čemu smo i dosad bili prilično dobri, a i Sberbank i DenizBank imaju vrlo jaku bazu klijenata među malim i srednjim poduzećima. Ulažemo i u inovativnu tehnologiju.

U ovoj godini najveći, dvoznamenkasti porast očekujemo u korporativnom te segmentu poslovanja s malim i srednjim poduzetnicima. Naša strategija za mala i srednja poduzeća je *one stop shop*, da klijent na jednom mjestu dobije sve usluge, uključujući i nebankarske.

U četiri godine recesije bilo je malo investicija, no realno je očekivati da će ulaskom u EU krenuti novi investicijski val te da će tvrtke trebati podršku banaka. Uz suradnju s HBOR-om planiramo proširiti i suradnju s europskim razvojnim bankama što je usko vezano s ulaskom Hrvatske u EU.

Koje usluge Sberbank može ponuditi hrvatskim tvrtkama koje žele proširiti poslovanje na ruskom tržištu? Iz kojih sektora gospodarstva zasad ima najviše interesa za Rusiju? Poznato je da vam je Atlantic grupa već postala klijent, a u Rusiji su vrlo aktivni Jadran-Galenski laboratorij, AD plastik, Ericsson Nikola Tesla...

Ono što nas zanima je financiranje izvoza hrvatskih tvrtki. A izvoz u Rusiju je vrlo nizak, samo 3,7 posto ukupnoga hrvatskog izvoza. Velika niša je upravo u financiranju poslovanja na ruskom te tržištu drugih zemalja bivšeg Sovjetskog Saveza na koje nijedna bankarska grupacija nije fokusirana, a predstavljaju iznimno velik potencijal. Hrvatske tvrtke koje su uglavnom fokusirane na EU premalo su uzimale u obzir to tržište. Prije krize možda za to i nije bilo toliko potrebe, ali sada se treba preusmjeriti.

Rusko je tržište iznimno veliko, a naše komitente u Hrvatskoj možemo izravno povezati s onima u Rusiji, gdje imamo više od milijun korporativnih klijenata.

Neke su velike hrvatske tvrtke već postale klijenti Sberbanka i dobile su informacije o potencijalima ruskog tržišta, gdje i u što plasirati, i u budućnosti bi se mogla ostvariti intenzivna suradnja. Interes za Rusiju u prvom redu postoji kod prehrambenih i farmaceutskih tvrtki,

ali i drugih industrija. Iako je i u Rusiji gospodarski rast lagano usporio, lani je ipak iznosio 3,6 posto.

Gdje su najveći potencijali na ruskom tržištu? Koji segmenti još nisu zasićeni?

Ponajprije u prehrambenoj industriji, osobito mesnoj, a nije zasićeno ni tržište voća. Tu je i turizam, ali uvođenje viza ruskim državljanima ne ide nam na ruku.

Pokazuju li ruski klijenti Sberbanka interes za ulazak na hrvatsko tržište?

Sve su važnije korporacije u Rusiji klijenti Sberbanka, a to što ih matična banka sada kroz banke-kćeri može pratiti u poslovanju na osam novih tržišta Srednje i Istočne Europe, uključujući i hrvatsko, može biti samo prednost.

Praksa je pokazala da kompanije koje kao investitori dolaze u druge zemlje najčešće traže partnere u domicilnim bankama. Već je bilo nekih kontakata, ponajprije kad je riječ o turizmu, tehnologijama i energetskom sektoru, a Sberbank je već financirao ruske investitore koji grade hotele i apartmane na Jadranu. No, spremni smo i na mnogo veća ulaganja.

Što je budućnost bankarskog poslovanja?

Budućnost u velikoj mjeri ovisi o trendovima u razvoju novih tehnologija, ali i o promjenama u navikama korisnika koji su mnogo aktivniji i informiraniji nego prije. Bankarski će se biznis nastaviti razvijati tako da će usluge morati biti brže i lakše dostupne, 24 sata na dan, kao i putem mobilnog i internetskog bankarstva, društvenih mreža... Sberbank u Rusiji već ima samoposlužne "poslovnice budućnosti" u kojima je sve automatizirano. Općenito ima mnogo inovacija, a neke smo i mi uveli u samoposlužnu zonu u preuređenoj poslovnici u Varšavskoj ulici u Zagrebu, poput automatskog sefa i uplatno-isplata automata. S druge strane, veću će važnost imati i osobno savjetovanje.

Mi ćemo u najvećoj mogućoj mjeri nastojati podržati hrvatsko gospodarstvo, a naša je komparativna prednost što imamo potencijal i namjeru kreditirati i ulagati u tržište, što je u ovim vremenima najvažnije. Želimo se usmjeriti na financiranje uvoza i izvoza i tu ćemo uskoro izaći s novim proizvodima i uslugama savjetovanja.

Planiramo biti most prema istočnim tržištima, povezivati se s ostalim članicama grupacije na zajedničkim poslovima financiranja, privlačiti strane investicije u Hrvatsku i poticati postojeće investitore na daljnja ulaganja. ■