

Evidencijski broj / Article ID: 13383364
Vrsta novine / Frequency: Dnevna
Zemlja porijekla / Country of origin: Hrvatska
Rubrika / Section:



**Namjera
SBERBANKI
je razvijati
most ka
istočnim
tržištima**

ANDREA
KOVACS
WÖHRY,
predsjednica
Uprave
SBERBANK d.d.

» 10-13

INTERVJU Andrea Kovacs Wöhry: Cilj nam je proširiti paletu proizvoda i usluga koje se nude korporativnim klijentima i klijentima iz segmenta investicijskog bankarstva, kao i u segmentu poslovanja s građanima



Namjera nam je razviti tržištima, privlačiti investicijske

INTERVJU Andrea Kovacs-Wöhry, predsjednica Uprave Sberbank d.d.: Cilj nam je proširiti paletu proizvoda i usluga koje se nude korporativnim klijentima i klijentima iz segmenta investicijskog bankarstva, kao i u segmentu poslovanja s građanima, a u poslovanju s malim i srednjim poduzetnicima želja nam je na jednom im mjestu - u Sberbank d.d. - ponuditi sve proizvode i usluge koje bi im mogle zatrebati, uključujući i ne-bankarske usluge i proizvode

Od 18. siječnja Volksbank d.d. je i službeno promijenila ime u Sberbank d.d. Pred tom je bankom proces rebrandiranja i novog tržišnog pozicioniranja u Hrvatskoj s obzirom na snagu matične banke Sberbank. O tome smo razgovarali s predsjednicom Uprave Andreom Kovacs-Wöhry.

Na koji način ćete ponuditi "još bolju, tehnološki napredniju te sveobuhvatniju uslugu" klijentima?

Sberbank je jedan od tržišnih lidera glede uvođenja novih, inovativnih proizvoda temeljenih na izvrsnosti te najnaprednijim tehnologijama. Tako je, na primjer, na 30. lipnja 2012. godine čak 76% svih transakcija Sberbank Retail klijenata provedeno nekim od kanala elektroničkog bankarstva. Sustav za mobilno bankarstvo Sberbanke ima oko 7,5 milijuna aktivnih korisnika, a sustav Sberbank Online više od 4 milijuna. Visoku kvalitetu usluge potvrđuje i činjenica da Sberbank brine o gotovo 100 milijuna zadovoljnih klijenata.

U Hrvatskoj ćemo nastojati iskoristiti sve mogućnosti koje nam nudi naš novi snažan vlasnik, bilo da se radi o preuzimanju novih tehnoloških rješenja ili uvođenju inovativnih proizvoda. Na neki način, to je nastavak naše dosadašnje orijenta-

cije. Sjetite se B-Free online štednje, koja je proglašena najinventivnijim bankarskim štednim proizvodom.

Uz to, već radimo na brojnim poboljšanjima IT aplikacija, a uvodimo i novi Core banking sustav. Naravno, sve ove promjene zahtijevaju određeno vrijeme za implementaciju, no vjerujemo kako ćemo, zahvaljujući njima, našim klijentima u sljedećim go-

koje bi im mogle zatrebati, uključujući i ne-bankarske usluge i proizvode.

Na koji način će Sberbank pojednostaviti poslovanje sa zemljama Zajednice neovisnih država (CIS) i ruskim tržištem, a onda i svim ostalim europskim i svjetskim tržištima na kojima Sberbank posluje?

Sberbank i banke grupacije su jedinstveni bankarski partner u regiji srednje i

terezirane za ulaganje u Republiku Hrvatsku već klijenti Sberbanke. To što ih njihova matična banka sada kroz banke-kćeri može pratiti i u poslovanju na osam novih tržišta CEE regije, uključujući i hrvatsko, može biti samo prednost. Uostalom, praksa je pokazala da kompanije koje u svojstvu investitora dolaze u druge zemlje, primjerice u Hrvatsku, najčešće traže partnere u vidu

Kako će poslovanje Sberbanka i nadalje biti usmjereno na građane te male i srednje poduzetnike, a ujedno će se intenzivnije usredotočiti i na tržište većih korporativnih klijenata, prvenstveno na kompanije koje posluju s istočnim tržištima te na ruske kompanije koje posluju s Hrvatskom ili su zainteresirane za investicije u Hrvatsku? Zanima me kakve komparativne pred-

*Dok se eurozona i pripadajuće banke još bore s krizom, rusko se tržište oporavilo, a profitabilnost raste. Tome u prilog svakako govori i činjenica da je **SBERBANK ZAPRAVO JEDINI VELIKI IGRAČ** koji je u trenutku kad je europsko bankarsko tržište ušlo u ozbiljnu krizu realiziralo dvije značajne akvizicije - VBI grupe (sada Sberbank Europe) te turske DenizBanke*

dinama biti u mogućnosti ponuditi znatno višu kvalitetu usluge te olakšati financijsko poslovanje.

Cilj nam je također proširiti paletu proizvoda i usluga koje se nude korporativnim klijentima i klijentima iz segmenta investicijskog bankarstva, kao i u segmentu poslovanja s građanima, a u poslovanju s malim i srednjim poduzetnicima želja nam je na jednom im mjestu - u Sberbank d.d. - ponuditi sve proizvode i usluge

istočne Europe, Rusiji i zemljama CIS-a (Zajednica nezavisnih država) zahvaljujući sposobnosti da izgrade most ka istočnim tržištima u kombinaciji s lokalnom ekspertizom i usmjerenošću naših djelatnika na potrebe i želje klijenata.

Sberbank brine o gotovo 100 milijuna klijenata, od čega je 1,5 milijuna pravnih osoba, što drugim riječima znači da su većina velikih korporacija koje bi mogle biti zain-

domicilnih banaka.

Sberbank će stoga, na neki način, biti posrednik između tih tržišta, ali jednako u oba smjera. Uostalom, u RH su već prisutne neke ruske kompanije, dok su neke veće hrvatske tvrtke već zakoračile u Rusiju. Dakle, ima prostora za suradnju i financiranje i to je niša koju naša banka namjerava pokriti i niša na koju nijedna bankarska grupacija u Hrvatskoj dosad nije bila fokusirana.

nosti u odnosu na druge banke klijentima u Hrvatskoj može pružiti Sberbank? Kada govorimo o korporativnim klijentima, činjenica da je Sberbank banka s tradicijom poslovanja dužom od 170 godina te da se radi o banci na koju otpada gotovo polovica ukupne dobiti cjelokupnog ruskoga bankarskog sektora, kao i da Sberbank u ukupnom kreditnom portfelju ruskoga bankarskog sektora suvereno drži udio od 33% govori kako se radi o



Ujati most ka istočnim icije u Hrvatsku

pouzdanom i kvalitetnom poslovnom partneru. S druge strane, dok se eurozona i pripadajuće banke još bore s krizom, rusko se tržište oporavilo, a profitabilnost raste. Tome u prilog svakako govori i činjenica da je Sberbank zapravo jedini veliki igrač koji je u trenutku kad je europsko bankarsko tržište ušlo u ozbiljnu krizu realiziralo dvije velike akvizicije - VBI grupe (sada Sberbank Europe) te turske DenizBanke.

Osim toga, kroz krizu se mijenjalo i bankarsko tržište i fokusi ulaganja. Sada je najvažnije ulaganje u privredu. Iza nas je kapitalno snažan vlasnik, a privredi treba netko tko je spreman financirati nove projekte. Mi imamo zeleno svjetlo za rast, novog vlasnika sa snažnom kapitalnom osnovicom te jedinstvenu poziciju na hrvatskom tržištu kao banka čija je matica neopterećena problemima u eurozoni, što znači da smo trenutčno vjerojatno najpoželjniji partner na tržištu.

Krajem 2011. godine bilančna suma VB iznosila je oko 7,5 milijardi kuna, a adekvatnost kapitala 28,56 posto (zakonski minimum je 12 posto), što ukazuje na visoku sigurnost i stabilnost banke. Zanima me hoće li biti dokapitalizacije i jačanja tržišne pozicije

Sberbank u Hrvatskoj? Ako da, na koji način?

Otkad je Sberbank u veljači 2012. okončala akviziciju VBI grupe, započeo je sveobuhvatni proces transformacije sa strateškim ciljem da se stvori vodeća bankarska grupacija u regiji srednje i istočne Europe. Sukladno tome, jasno je kako banka za cilj ima jačanje tržišne pozicije, prije svega ponudom temeljenom na izvrsnosti i naprednim tehnologijama uz pomoć koje namjeravamo proširiti našu bazu klijenata.

Zasad dokapitalizacija hrvatske banke nije bila potrebna. Mi smo tijekom 2012. već ostvarili neke pozitivne pomake, kao što je rast bilančne sume sa 7,5 na 8,3 mlrd. kn, rast tržišnog udjela s 1,85% na 2,1% te rast iznad prosjeka tržišta i s kreditne i s depozitne strane. Istovremeno nam je adekvatnost kapitala ostala na iznimno visokoj razini, što ukazuje na visoku sigurnost i stabilnost banke.

Dugoročni nam je cilj daljnji rast i razvoj, kao i postati prepoznatljivom bankom na tržištu prije svega po kvaliteti usluge, iako ne skrivamo ni ambiciju da s vremenom postanemo jedan od tržišnih lidera kojeg krasi inovativnost, sigurnost i pouzdanost.

Ipak, najprije se moramo fokusirati na završetak procesa rebrandinga.

ANDREA KOVACS-WÖHRV, predsjednica Uprave Sberbank d.d.:
 U Hrvatskoj ćemo nastojati iskoristiti sve mogućnosti koje nam nudi naš novi snažan vlasnik, bilo da se radi o preuzimanju novih tehnoloških rješenja ili uvođenju inovativnih proizvoda

Sberbank je banka s tradicijom poslovanja duljom od 170 GODINA NA KOJU OTPADA GOTOVO POLOVICA UKUPNE DOBITI cjelokupnog ruskoga bankarskog sektora



Tijekom 2012. godine Sberbank d.d. ostvarila je rast bilančne sume sa 7,5 na 8,3 milijardi kuna, rast tržišnog udjela s 1,85% na 2,1%

To je velik i obiman posao, no vjerujemo da će naši postojeći i potencijalni klijenti prepoznati uloženi trud i dodatnu vrijednost.

Akvizicijom bivše VBI grupacije, zaključenom 15. veljače 2012., Sberbank je stekla novih 296 poslovnica i više od 600.000 klijenata u osam zemalja jugoistočne Europe (Hrvatska, Slovenija, Bosna i Hercegovina, Srbija, Mađarska, Slovačka, Češka, Ukrajina) te sjedište grupacije u Austriji. Kako se navodi iz vaše banke, okončanjem akvizicije ujedno je otpočeo i proces transformacije svih banaka-kćeri sa strateškim ciljem da se stvori vodeća bankarska grupacija u regiji srednje i istočne Europe. Kada će Sberbank postati vodeća bankarska grupacija u regiji?

Sberbank je na europsko tržište ušla s jasnim ciljem du-

goročnog razvoja i napretka, no sama činjenica da banka posluje u dvadesetak zemalja, uključujući i osam zemalja srednje i istočne Europe te Turskoj, već govori u prilog da se radi o značajnom igraču u regiji.

Što se očekivanja na hrvatskom tržištu tiče, namjeravamo iskoristiti sve mogućnosti koje nam nudi novi vlasnik, bilo da se radi o uvođenju novih aplikacija, ulaganju u ljudske potencijale ili uvođenju novih, inovativnih proizvoda. Ujedno ćemo u najvećoj mogućoj mjeri nastojati dati podrš-

Sberbank je jedan od tržišnih lidera u uvođenju novih, INOVATIVNIH PROIZVODA temeljenih na izvrsnosti te najnaprednijim tehnologijama. m-bankarstvo Sberbank ima oko 7,5 mil. korisnika

ku razvoju hrvatske privrede, jer smo svjesni da povećanje ulaganja ujedno znači i bolje uvjete života za naše klijente i sve građane zemlje.

Kao našu komparativnu prednost istaknula bih i to

da imamo potencijal i namjeru kreditirati i ulagati u tržište, što je u ovim vremenima još važnije. Planiramo otvarati nove prodajne kanale, koji ne uključuju samo nove poslovnice, a namjera nam je i 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.

Nadamo se kako će tržište i klijenti prepoznati naše napore i nagraditi nas svojim povjerenjem, čime ćemo ispuniti svoj dugoročni cilj da postanemo jedna od vodećih banaka u RH te tako damo svoj doprinos naporu da Sberbank Europe postane vodeća bankarska grupacija u CEE regiji.

Gorden Knezović

Sada je najvažnije ulaganje u privredu. Imamo zeleno svjetlo za rast, novog vlasnika sa SNAŽNOM KAPITALNOM OSNOVICOM te jedinstvenu poziciju na hrvatskom tržištu kao banka čija je matica neopterećena problemima u eurozoni