

Evidencijski broj / Article ID: 13635345
Vrsta novine / Frequency: Dnevna
Zemlja porijekla / Country of origin: Hrvatska
Rubrika / Section:



Tehnološki iskorak na bankarskom tržištu

CILJEVI 'Imamo tri glavna cilja: biti most prema Istoku, ponuditi sve za poduzetnike te uvesti inovacije u poslovanju' istaknula je predsjednica uprave Sberbanka u Hrvatskoj Andrea Kovacs-Wöhry



» 8-9

Tehnološki iskora NA HRVATSKOM BAI

U Zagrebu je otvorena prva poslovnica Sberbanka u Hrvatskoj. Treća po veličini europska banka posluje pod nazivom Sberbank d.d. od 18. siječnja 2013. godine, kada je njihova akvizicija, Volksbank u srednjoj i istočnoj Europi, uspješno preimenovana.

Na otvorenju prve novouredene poslovnice u središtu Zagreba isticano je kako će klijentima biti ponuđen veliki spektar usluga s mnoštvom noviteta, poput iPad zone za klijente, informativnih ekrana na dodir, uplatno - isplata bankomata i sl.

Mobilna poslovnice

Proces rebrandinga uključuje promjenu lokacija za 35% poslovnica banke, povećanje ukupnog broja bankomata za 30% te uz 40% poslovnica. Jedan od noviteta financijskog poslovanja je "mobilna poslovnica" putem koje će klijenti moći normalno koristiti sve bankovne usluge za vrijeme radova neke od poslovnica. Jedinu dioničar Sberbank d.d., koja je u potpunosti usklađena s korporativnim standardima Sberbank grupacije, je Sberbank Europe AG sa sjedištem u Beču, koja je tvrtka - kćer Sberbank Rusije. Grupacija upravlja mrežom od devet univerzalnih banaka u osam zemalja srednje i istočne Europe, među kojima su, osim Hrvatske, Slovenija, Slovačka, Češka, Mađarska, Bosna i Hercegovina, Srbija i Ukrajina.

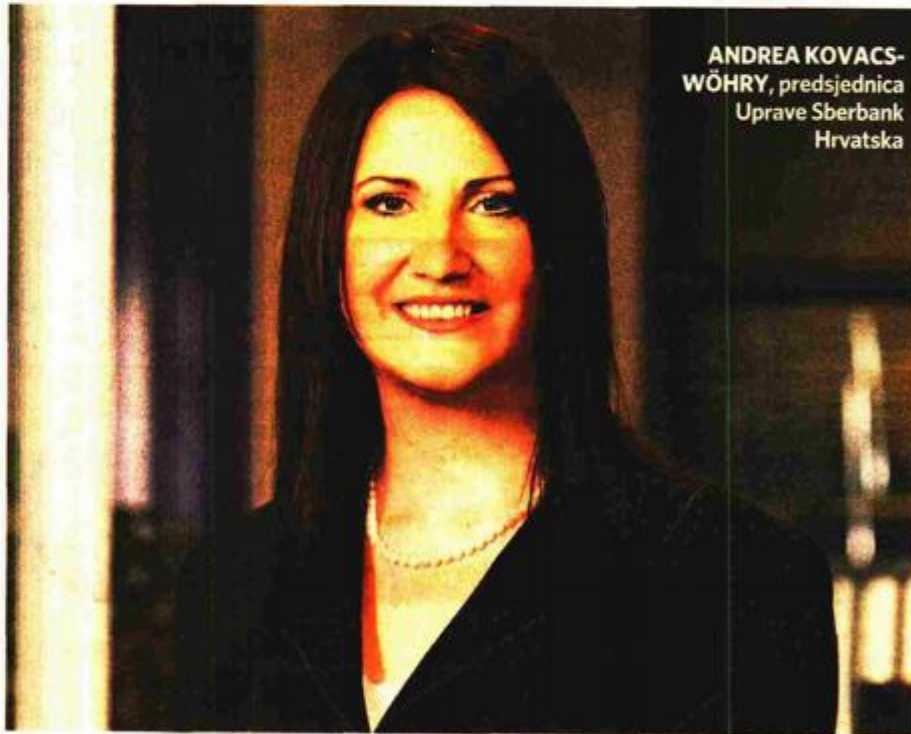
Na ceremoniji otvorenja govorio je Sergej Gorkov, zamjenik predsjednika uprave Sberbanka. „Ovdje u Hrvatskoj, kao i u cijeloj CEE regiji, želimo stvoriti snažnu i inovativnu banku te pouzdanog poslovnog partnera, a otvaranje ove poslovnice prvi je korak u tom smjeru. Ponosimo se razinom kvalitete svojih usluga i tehnološkim prednostima

koje nudimo klijentima“, rekao je Gorkov.

Na novinarski upit o možebitnoj akviziciji Hypo banke Gorkov je rekao kako nakon kupnje austrijskog Volksbanka i ruske Deniz bank nisu zainteresirani za nove kupovine, budući da je tempo protekle godine bio „poprilično naporan“.

„Moramo stvoriti novu platformu upravljanja i to je ono čime ćemo se baviti“, izjavio je otkrivši kako sada ni na jednom drugom tržištu nisu u procesu kupnje.

„Do širenja će doći, ali kasnije“ poručio je Gorkov. Do početka ljeta Sberbank planira otvoriti poslovnice diljem dalmatinske obale, od Zadra do Dubrovnika. „Kao dio jedne od najvećih i najdinamičnijih bankovnih organizacija u svijetu, nastojimo biti lideri u bankarstvu CEE regije koja uspješno raste i razvija se. Stremimo postati moderna i uspješna banka u potpunosti orijentirana na potrebe klijenata, a pritom ćemo se oslanjati na tehnološku naprednost“, istaknuo je predsjednik uprave Sberbank Europe Mark Arnold. Nakon otvaranja poslovnice u Vraštavskoj održana je i panel-diskusija na temu „Poslovanje s Rusijom - iskustva iz prakse“ na kojoj su, između ostalih, sudjelovali Ljerka Puljić iz Agrokora, predsjednik uprave Atlantic grupe Emil Tedeschi, Nadan Vidošević u



ANDREA KOVACS-WÖHRY, predsjednica Uprave Sberbank Hrvatska

CILJEVI 'Imamo tri glavna cilja: biti most prema istočnim tržištima, ponuditi sve na jednom mjestu za male i srednje poduzetnike te uvesti inovacije u poslovanju s građanstvom' istaknula je predsjednica uprave Sberbanka u Hrvatskoj Andrea Kovacs-Wöhry

ime HGK, zatim Milan Stojanović, predsjednik Poslovnog vijeća za gospodarsku suradnju s Rusijom te Alexandr Titov, zamjenik direktora odjela za međunarodno poslovanje u Sberbanku. Na uvodu u raspravu govorila je predsjednica

uprave Sberbanka u Hrvatskoj, Andrea Kovacs-Wöhry, koja je istaknula kako se Sberbank želi pozicionirati kao najpoželjniji poslodavac u financijskom sektoru te privući najbolje zaposlenike.

„U protekloj godini smo

bili usredotočeni na proces integracija i usklađivanja s našom matičnom bankom. Ipak, napravili smo nekoliko značajnih koraka u jačanju poslovanja s pravnim osobama te malim i srednjim poduzetnicima. Sada ćemo se još snažnije usredotočiti na unapređenje naše ponude poduzetnicima i građanima, istovremeno nastojeći našim klijentima pružiti podršku u jačanju suradnje i razvoju poslovnih odnosa s tržištima Ruske Federacije i zemalja ZND-a“, naglasila je Kovacs-Wöhry.

Veza prema Istoku

„Imamo tri glavna cilja: biti most prema istočnim tržišti-

I Tedeschi i Puljić su ukazali na važnost pronalazjenja tržišnih niša na velikim profitabilnim tržištima. Nišna tržišta ISTAKNULI SU kao priliku hrvatskim tvrtkama s obzirom na to da volumen naše proizvodnje jednostavno nije dovoljan za „bosti se rogatima“, kako je to slikovito opisao Tedeschi

k i nova kvaliteta BANKARSKOM TRŽIŠTU

ma, na jednom mjestu ponuditi sve za male i srednje poduzetnike te uvesti inovacije u poslovanju s građanstvom", zaključila je.

Sergej Gorkov ponovno je istaknuo važnost hrvatskog tržišta, posebice u svijetlu skorog ulaska u EU, ali i napomenuo da Hrvatska ne smije zanemariti tržište Rusije i ZND-a.

„Spremni smo ponuditi pomoć zainteresiranim poslovnim subjektima u Hrvatskoj, ne samo u vidu financiranja već i podrške općenito u svim državama u kojim poslujemo, naročito Kazahstanu i Turskoj. Hrvatskim poduzetnicima želimo ponuditi priliku i na tržištima Ukrajine, Bjelorusije i Indije, želimo podržati prodaju proizvoda i roba i stvoriti dugoročne odnose, a zanima nas i ulaganje u turizam. Naša mreža od više od 18 tisuća poslovnica bit će im na usluzi“, kazao je Gorkov, ističući kako Sberbank želi dugoročnu suradnju i što više novih poslovnih klijenata. „Nadam se da ćemo rasti zajedno“, poručio je.

Emil Tedeschi se osvrnuo na dosadašnju suradnju Atlantic grupe sa Sberbankom koju je opisao kao dvosmjernu, dugoročnu i vrlo uspješnu.

„Sberbank bih opisao kao banku most koji nas je spojio s ruskim tržištem i donio nam relativno jeftin kapital. Nadam se da će njihovo prisustvo u Hrvatskoj probuditi tržišnu utakmicu i konkurenciju, što je važno za poduzetnike. Otvoren je novi kanal komunikacije biznisa prema ekonomskoj sili koju hrvatski gospodarstvenici mogu iskoristiti“, izjavio je Tedeschi, dodavši kako je Rusija veliki potencijal za samouvjerene poduzetnike. I on je, kao i većina govornika, istaknuo važnost tržišta Kazahstana i Turske u



Sberbank je jedna od najvećih i najdinamičnijih bankovnih organizacija u svijetu, cilj im je biti lider u bankarstvu CEE regije koja uspješno raste i razvija se

SERGEJ GORKOV,
zamjenik predsjednika
uprave Sberbanka

» NAJVEĆA RUSKA BANKA

Banka ogromnog potencijala

Sberbank je najveća ruska banka na koju otpada gotovo trećina ukupne aktive ruskog bankarskog tržišta. Osnivač i većinski vlasnik je Središnja ruska banka s 50 posto plus 1 dionicom s pravom glasa. Ostale dionice u vlasništvu su više od 245 tisuća malih dioničara. Banka upravlja najvećom mrežom poslovnica u Rusiji s čak 18 tisuća filijala, kao i predstavništvima u više od 20 zemalja svijeta. Zapošljava više od 240 tisuća ljudi, a broj klijenata premašuje 70 milijuna.

Sberbank grupa je prošlu godinu zaključila s neto dobiti u iznosu od 347,9 milijardi ruskih rubalja, ili oko 8,7 milijardi eura, što je 10,1 posto više nego godinu prije. Ukupna imovina grupe u 2012. porasla je za 39,3 posto, što je u velikoj mjeri rezultat preuzimanja Volskbanka, poslije preimenovanog u Sberbank Europe. Sberbank d. d. je deveta banka po udjelu u ukupnoj aktivni na hrvatskom bankarskom tržištu i ima 31 poslovnicu u 22 grada. Koncem 2012. godine bilančna suma banke iznosila je 8,22 milijardi kuna, dok je adekvatnost kapitala iznosila 23,7 posto, što ukazuje na visoku stabilnost banke.

kojima Sberbank već posluje, što bi trebalo olakšavati umrežavanje i stvaranje poslovnim kontaktata zainteresiranim hrvatskim poslovnjacima.

„Dolaskom Sberbanka u Hrvatsku i regiju ispravlja se i svojevrsna povijesna neprav-

da našeg gospodarskog odnosa prema Rusiji koja nam je zbog poznatog razvoja događaja na ovim prostorima, naših tragedija, ali i nespretnosti postala neko daleko tržište“, rekao je Tedeschi pohvalivši se kako je Atlantic grupa, zahvaljuju-

ći akvizicije Droge Kolinske, treći najjači proizvođač dječje hrane u Rusiji, dok je prvi sa žitaricama za djecu. „Argeta, C vitamin, Donat MG već su prepoznatljivi u Rusiji, a uskoro idemo i s Cedevitom“, najavio je.

Važnost ruskog tržišta

Ljerkica Puljić iz Agrokorra pohvalila se kako su oni odavno prepoznali potencijal ruskog tržišta. „Danas kad je cijela Europa u krizi, važno je da se okrećemo tržištima koja imaju veliki rast i koja i nama iz malih zemalja otvaraju mogućnost da tamo uspješno nastupimo. Agrokor je do samog kraja bio u utrci za jedan maloprodajni lanac u Sankt Petersburgu, a zanimali su nas i sladoledna industrija i poljoprivreda“, kazala je Puljić dodavši kako u Rusiju izvoze voće i povrće, no da se s obzirom na veličinu tržišta, radi o „smiješnim količinama“.

I Tedeschi i Puljić su apostrofirali važnost pronalazačnja tržišnih niša na velikim

tržištima koje mogu biti iznimno profitabilne, iako se u generalnoj slici čine minornima. Nišna tržišta istakli su kao priliku hrvatskim tvrtkama s obzirom na to da volumen naše proizvodnje jednostavno nije dovoljan da se „bode s rogati-ma“, kako je to slikovito opisao Tedeschi. Milan Stojanović koji je godinama prisutan kao poduzetnik na ruskom tržištu s brendom Siscia, istaknuo je kako je to tržište koje traži kvalitetu. „Godinu-dvije treba ići na sajmove i agencije, domaći poduzetnici trebaju se udružiti jer je pojedinačni nastup naprosto preskup“, tvrdi Stojanović.

„Vrlo rijetke, nekad poznate i velike hrvatske kompanije su proteklih godina preživjele u Rusiji i sad konačno nešto kolektivno promišljamo oko toga“, istaknuo je predsjednik HGK Nadan Vidošević, ipak naglasivši kako istup na rusko tržište neće nadoknadi-ti gubitak CEFTA-e, barem ne kratkoročno.

Miro Soldić