

Evidencijski broj / Article ID: 13399183  
Vrsta novine / Frequency: Dnevna  
Zemlja porijekla / Country of origin: Hrvatska  
Rubrika / Section: Naslovnica



financije



**'Plasirat ćemo  
barem 20 posto  
više kredita  
poduzetnicima'**  
**Andrea Kovacs-Wöhry,**  
predsjednica Uprave  
hrvatskog Sberbanka, govori  
o poslovnim planovima za  
domaće tržište »14-15



**“ Andrea Kovacs-Wöhry, predsjednica Uprave hrvatskog Sberbanka govori o poslovnim planovima za Volksbanka, naumu da ta banka za naše kompanije postane most prema Rusiji te novom izračunu**

# Plasirat ćemo barem 20 posto više kredita poduzetnicima

ANA BLAŠKOVIĆ  
 ana.blaskovic@poslovni.hr

Iako kriza traje dulje nego se očekivalo, u usporedbi s drugim regijama ova je perspektivna i očekivanja povrata veća su no drugdje

Dok se europske banke bore s prilagodbom strožim propisima Basela III, najmoćniji ruski kreditor započeo je lani proboj u Europu akvizicijom austrijskog Volksbanka. Iako se dugo "snimalo" stanje u domaćoj podružnici, strategija je konačno ugledala svjetlo dana - fokus Sberbanka bit će snažan rast kreditiranja malog i srednjeg poduzetništva te potpora izvoznicima i tvrtkama koje planiraju iskorak na rusko tržište. O planovima i trendovima te lošim kreditima i razdruživanju europskih banaka u regiji govori predsjednica Uprave hrvatskog Sberbanka Andrea Kovacs-Wöhry.

**Sberbank je kupio VBI u veljači 2012., no još nije bilo znatnijeg tržišnog iskoraka, prvo što od vas vidimo je rebrending. Što se radilo u međuvremenu?** Uglavnom interna integracija, pripreme za uvođenje novog sustava i za rebrending. Već smo se okrenuli tržištu i jači iskorak napravili prema korporativnom sektoru. Dosađ smo prošli intenzivne korake transformacije i reorganizacije, a najvidljivija promjena je od 18. siječnja kada smo promijenili ime. Sad nas čeka promjena vizualnog identite-

ta; promijenit ćemo izgled poslovnica, modernizirati ih i prilagoditi standardima Sberbanka. Uvodimo i nove standarde usluga i odnosa sa klijentima. Sredinom travnja otvorit ćemo prvu preuređenu poslovnicu u Varšavskoj u Zagrebu.

#### Koliko će stajati rebrending?

Teško je reći iznos, najveći dio je vezan za preuređenje 31 poslovnice. Ove godine u cijelosti ćemo preurediti oko 50 posto mreže, u njima neće ostati ništa staro. Nekim poslovnicama mijenjamo lokacije, ove godine u planu nam je skromno povećanje broja poslovnica. Otvaramo poslovnicu u Metkoviću, no više ćemo se fokusirati na preuređenje nego proširenje. Proces rebrendinga trajat će barem do početka 2014.

#### A iznos?

Teško je reći, točan iznos je još u fazi planiranja. Cijena preuređenja može dosegnuti i iznos potreban za otvaranje nove poslovnice. Osim toga, očekuju nas i ulaganja u informacijske tehnologije, pa smo u konačnoj fazi odabira novog 'core-banking' sustava i promjene tehnološke infrastrukture.

U grupaciji smo prva banka koja ide na novi sustav što nije jeftino, slijede internetsko i mobilno bankarstvo te razne aplikacije - sve se unapređuje.

#### Kako vam je izgledao portfelj dok ste bili Volksbank, a kako ga planirate ubuduće?

U prošlosti je struktura portfelja bila u korist građanstva, između 55 i 60 posto. Ove godine pravne osobe su nam premašile polovicu portfelja. Tr-

žište kredita je padalo u 2012., no mi smo rasli, s time da nam je rast u korporativnom portfelju bio dvoznamenkasti.

#### Kakva je strategija Sberbanka za Hrvatsku?

Najveći porast se očekuje u segmentu malog i srednjeg poduzetništva, planiramo dvoznamenkasti rast i to veći od 20 posto. Male i srednje tvrtke su važan generator BDP-a, bez njihovog pokretanja nema gospodarskog rasta.

U posljednje četiri godine recesije bilo je malo investicija, no uskoro će tvrtke krenuti u novi val ulaganja i tu će trebati najveću podršku banaka. Planiramo, osim HBOR-a, proširiti suradnju s europskim razvojnim bankama što je usko povezano s ulaskom Hrvatske u EU. Već smo dogovorili liniju s jednom razvojnom bankom oko financiranja izvoza.

Naša strategija pozicionirana je kao 'one-stop shop', znači da klijent na jednom mjestu dobije sve usluge, uključujući i nebankarske. Osim manjih, ove godine već smo pratili i veće korporativne klijente, posebno one povezane s ruskim i CIS tržištem, kao i tvrtke prisutne u više zemalja u kojima posluje grupacija.

#### To znači da ćete im biti izvozna banka?

Da. Svi najvažniji korporativni klijenti u Rusiji su klijenti Sberbanka kao najveće tamošnje banke. Hrvatskim tvrtkama koje žele iskoračiti na rusko tržište zaista možemo biti most, bilo prema potencijalnim kupcima, bilo u istraživanju tržišta i slično. Prisutni smo u osam



ŠTO VIŠE DRUGI STANU NA LOPTU, TO JE NAMA VEĆA ŠANSA ZA BRŽI RAST

zemalja srednje i istočne Europe i u Turskoj gdje je Sberbank kupio Denizbank. Strategija je usmjeriti se na 'trade finance' poslove, financiranje izvoza i uvoza i tu će se uskoro vidjeti novi proizvodi i usluge savjetovanja.

#### Koliko vi možete pomoći tvrtki pri ulasku na prilično zahtjevno rusko tržište?

Radi se o jako velikom tržištu, mi ih možemo direktno povezati s tamošnjim tvrtkama. Sa-

mo u Rusiji Sberbank ima 1,5 milijuna korporativnih klijenata. Imaju infrastrukturu vezanu za investicijsko bankarstvo, pomoć može doći u vidu znanja kako osnovati tvrtku i financirati kapital ili specijalističkih znanja povezivanja i spajanja...

#### Je li vam netko od domaćih tvrtki već pokucao na vrata za pomoć u osvajanju Rusije?

Već smo imali kontakte na najvišem nivou, a neki su već po-



## domaće tržište na koje je najveći ruski kreditor stigao lani nakon akvizicije austrijskog kamatnih stopa i problematici povlačenja novca iz lokalnih u zapadne banke 'majke'

**EVENTUALNE AKVIZICIJE PITANJE SU ZA VLASNIKA, ALI ZASAD NEMA KONKRETNIH PLANOVA ZA DALJNJA PREUZIMANJA**

Gledamo na udio od pet posto kroz pet godina, s najbržim rastom između 2016. i 2018. godine.

**Planirate li akvizicije? Sberbank je demantirao interes za HPB, no isto tako je bio odbacio mogućnost kupnje Denizbanke pa je ipak proveo akviziciju?**

To je pitanje za vlasnika, odluka nije jednostavna. Zasad nema konkretnih planova za daljnje akvizicije.

**Znači nema ni plana za kupnju Hypo banke u Hrvatskoj?**

Zasad ne. Naš vlasnik želi rast iz mreže koju je kupio, a na tom području još nas čeka velik posao integracije u poslovanje grupe. Organski rast je sporiji, ali u nekim slučajevima kvalitetniji.

**Prošla godina bila vam je prekretnica, kako je završila?**

Godina nije bila jednostavna zbog ekonomske situacije, ali i nužnosti da napravimo promjene za budućnost. Napravili smo pozitivne pomake, bilanca nam je porasla sa 7,5 na 8,3 milijuna kuna što je deset posto rasta aktive.

Dok je tržište kredita padalo, nama je korporativni kreditni portfelj porastao za više od 15 posto, a imamo i određene projekte koje smo završili koji će donijeti efekte tek ove godine. Depoziti su nam također rasli dvoznamenkasto.

**U devet mjeseci imali ste 28,5 mil. kuna bruto dobiti, koliko će iznositi za cijelu godinu?**

Rezultati još nisu gotovi, ne mogu vam još točno reći.

**Je li rezultat unutar plana, s obzirom da je većina banaka korigirala inicijalna očekivanja za 15 do 20 posto?**

Rezultati su niži od plana, godina je bila teška. Uz to, htjeli smo ostaviti prošlost iza sebe i imati 'čisti' start.

**Koliko imate loših kredita?**

U korporativnom dijelu smo unutar tržišta, a u građanstvu smo značajno bolji od tržišta.

### nema iskoraka bez kreditiranja

**Vaš ciljani segment su male i srednje tvrtke, ali one najteže vraćaju kredite?**

Istina je, situacija nije nimalo jednostavna - rastu loši plasmani i prisutan je oprez. To je pitanje što je bilo prije, kokoš ili jaje, no ako ne nastavimo kreditirati, gdje onda možemo napraviti iskorak? Bitno je s klijentom intenzivno raditi. Često se događa da bi te tvrtke uložile u nešto ili razvijale neki segment, ali im

nedostaje iskustva. Mi smo im i savjetnik, primjerice, da vide koliko im je realan poslovni plan i da ne odu u krivi smjer. Mi imamo zeleno svjetlo za rast, netko tko je ušao na tržište nije to učinio da ostane na istome. Nismo tu da poduzetniku kratko kažemo 'ne može' već da intenzivnim razgovorima nađemo rješenje, a da ne budemo samo fokusirani na proizvod, već da se klijentu 'deal' napravi po mjeri.

**Što će, prema vašem mišljenju, obilježiti poslovanje banaka u 2013. godini?**

Uglavnom će pitanje biti hoće li kreditni portfelj rasti, izazov će biti napraviti preokret. Očekujem da će štednja i dalje rasti. Čeka nas prilagodba Baselu III, novom ZOKI-ju i jačanju zaštite potrošača.

**Kad smo kod zaštite potrošača, jeste li i vi promijenili izračun kamatnih stopa na sistem 'referentna plus marža'?**

Prilagodili smo se novom zakonu, a izračun smo zasad promijenili samo na nove kredite.

**Što kažete na kritike da je obračun transparentniji, ali su istodobno banke iskoristile povijesno niske referentne kamate kao temelj da cijene kredita mogu samo rasti?**

Zaboravljate da banke ne moraju povećavati kamatne stope pod svaku cijenu što je i u prošlosti bio slučaj. Neki elementi kamatnih stopa su rasli i ranije pa nismo dizali kama-

te klijentima. U svijetu je većina kamatnih stopa vezana za referentne stope, a i 'spread' ne znači isključivo zaradu banke već uključuje i razne troškove za banku, poput, primjerice, regulatornih troškova.

**Hoće li konkurencija među bankama to ipak spriječiti?**

Rekla bih da hoće. U ovim vremenima kad se klijenti razdužuju, banke pokušavaju zadržati svoj portfelj, posebno jer su i klijenti mobilniji. Podignite li kamatnu stopu, klijent prema novim propisima može bez naknade otići u drugu banku. Dizanje kamate znači i mogućnost gubitka tog klijenta.

**Je li razduživanje stranih bankarskih grupacija u Hrvatskoj problem i je li taj trend prilika za Sberbank?**

Što više drugi stanu na loptu, to je nama veća šansa za brzi rast. Iako kriza traje dulje nego se očekivalo, u usporedbi s drugim regijama ova je perspektivna i očekivanja povrata veća su no drugdje. Puno će se toga još dogoditi, posebno u svjetlu ulaska u EU - za očekivati je da će se strana ulaganja oporaviti, ne vjerujem da će Hrvatska biti iznimka od drugih zemalja po ulaganjima i rastu kad su ulazile u Uniju.

**Ali onda nije bilo krize.**

Upravo zato će se trebati nadoknaditi godine stagnacije i neulaganja. Perspektive ima, ali će potrajati dok se ne dogodi oporavak.



ŽELJKO LUKUNIĆ/POSELL

**DOGOVORILI SMO LINIJU ZA FINANCIRANJA IZVOZAS JEDNOM RAZVOJNOM BANKOM**

stali klijenti Sberbanka. Već znaju koji su potencijali na tržištu, gdje i što plasirati, i u budućnosti bi se mogla ostvariti intenzivna suradnja.

**Sad ste na 2,1 posto udjela s krajem prosinca, koji je idealni udio na koji ciljate?**

Naš rast ovisi o makroekonomskim prilikama i kako će se tržište razvijati, ako nema investicija ne možete rast temeljiti samo na refinanciranju postojećih kredita.

**28,5**  
milijuna kuna

bruto dobiti ostvario je Sberbank u devet mjeseci 2012. godine