

INTERJÚ HEGEDÜS ÉVÁVAL

Dinamikus növekedéssel számol a Gránit Bank

A Gránit Bank 2014-ben a terveihez képest lényegesen gyorsabb növekedést ért el. A több mint 140 milliárdos mérlegfőösszeg duplája az előző évnek, az adózás előtti profit pedig meghaladta a 160 millió forintot. A Napi Gazdaságnak a bank alelnök-vezérigazgatója, Hegedüs Éva számolt be a döntően internetes alapon működő bank üzleti modelljének sikeréről és lehetőségeiről, amivel kivívta a The European elismerését is. Az angol gazdasági magazin szerint 2014-ben a Gránit Bank „Az Év Bankja Magyarországon”.

Napi Gazdaság

→ Milyen szempontok alapján díjazták bankjukat?

– A díjat az értékelés szerint annak köszönhetjük, hogy az általunk felépített üzleti modellel nemcsak gyors növekedést tudtunk elérni, hanem a nemzetközi viszonylathoz képest is jelentősen korábban termeltünk profitot innovatív, a piacon egyedülálló szolgáltatások biztosításával. A Gránit Bank négy évvel ezelőtt jött létre, gyakorlatilag zöldmezős beruházásként, ennek ellenére a negyedik évet már pozitív eredménnyel zártuk, miközben hasonló esetben általában hat-hét évet kell várni a haszonra. A Gránit Bank által elért teljesítmény leglényegesebb okát abban látom, hogy a versenytársakhoz képest költséghatékonyabban tudunk ügyfeleket akvizálni, a szolgáltatásunk minősége kifejezetten jó, ügyfeleink számára pedig a hazai bankpiacon elsőként a legújabb technológiai fejlesztéseket kínáljuk.

→ Az alacsony költségszint miatt választják ügyfeleik a Gránit Bankot?

– Véleményem szerint az ügyfelek a bankválasztásukban számos szempontot mérlegelnek. A bank és az ügyfél között rendkívül fontos a bizalom, ugyancsak nem mellékes tényező a kiszámíthatóság, a szolgáltatások minősége és minden bizonnyal az árazásnak, vagyis a költségszintnek is szerepe van. Azt remélem, hogy az előző szempontok mindegyike alapján a Gránit Bank piaci pozicionálása kedvező.

Hitelezési aktivitásunkban arra törekszünk, hogy vállalati és lakossági oldalon egyaránt olyan ügyfelekkel alakítsunk ki együttműködést, akiknek jó a fizetési hajlandóságuk és akikkel hosszú távra tudunk tervezni. Ennek a konzervatív hitelezési politikának köszönhető, hogy nincsenek nem teljesítő hiteleink, azaz kifogástalan a hitelportfólióink. Kifejezett törekvésünk, hogy minél több ügyfélnek vezessünk számlát és a szolgáltatásunk árazásában is egyértelműen tetten érhető, hogy az alapszolgáltatások jelentős részét költségmentesen biztosítjuk.

→ Az ügyfeleikre jellemző technológiai tudatosság azt feltételezi, hogy a vagyonosabb társadalmi rétegnek szolgáltatnak?



Hegedüs Éva

Fotó: Katona Vanda

– Régebben tényleg igaz volt, hogy az internetet és a modern technológiát döntően a fiatalok és a jobb anyagi helyzetben lévők preferálták. A kutatások és tapasztalataink egyértelműen jelzik azonban, hogy ma már ez nem így van. Napjainkban széles rétegek tudatosan használják és szeretik a direktbanki megoldásokat. Lakossági ügyfeleink jelentős része a bank online felületén kezdeményezi a számlanyitást és tranzakcióik túlnyomó többségét a későbbiekben is digitális platformokon bonyolítják. Szívesen használják a Gránit Videobankot, sok esetben a felmerülő kérdéseiket nem a mobilbankon, hanem a Videobankon keresztül, személyesen intézik. Visszatérve a kérdésre, kétségtelen, hogy a lakossági oldalon elsősorban az affluens szegmensbe tartozó ügyfelek veszik igénybe a szolgáltatásainkat, de egyre inkább nő az átlagos jövedelmi helyzetű ügyfelek aránya. Kezdetben lehet, hogy sokan csak kíváncsiságból választották a Gránit Bankot, de az új ügyfelek csaknem 50 százaléka meglévő ügyfél ajánlása miatt jön hozzánk.

→ Milyen tervekkel vágnak neki 2015-nek?

– Továbbra is növekedésre számítunk. A célunk az, hogy azt a középbanki státust, amit az elmúlt négy évben sikerült elérnünk, tovább erősítsük. A legdinamikusabb felfutást a vállalati hitelállomány bővülésétől várjuk, elsősorban a növekedési hitelprogram forrásaira alapozva éves szinten mintegy 30 százalékos növekedést prognosztizálunk. A lakáshitelezésben is aktívak szeretnénk lenni, de ez nagymértékben függ a szabályozástól és a hosszú lejáratú források rendelkezésre állásától. Idén is fókuszban lesz a lakossági számlavezetés, a betétgyűjtés, és úgy, ahogy eddig minden évben, további újításokat is tervezünk. A múlt év utolsó negyedében vezettünk be Gránit Üzenő fantázia névvel egy olyan egyedi megoldást, amelynek köszönhetően az ügyfél a tranzakcióiról ingyenesen kaphat tájékoztatást, amennyiben internetkapcsolattal és okos telefonnal rendelkezik. Az év elején dobtunk a piacra egy olyan hibrid debitkártyát a Coop dolgozói részére, amelynek igénybevétele esetén a Coop-áruházakban havonta elköltött összeg egy meghatározott részét jóváírjuk az ügyfelek számára.



GRÁNIT BANK

egyszerűen, magyarul

GRÁNIT Platinum bankkártya

EGYEDÜLÁLLÓ PRÉMIUM SZOLGÁLTATÁSOK,
PRÉMIUM FELTÉTELEK NÉLKÜL

DÍJMENTES:

- Prémium utasbiztosítás
- Prémium repülőtéri várók
- Havi 2 külföldi és 4 belföldi ATM készpénzfelvétel
- SMS értesítés a bankkártyás tranzakciókról



További kedvezményekért látogasson el a platinum.granitbank.hu weboldalra!

www.granitbank.hu | www.videobank.hu | Telebank: 06 40 100 777 | facebook.com/granitbank
1095 Budapest, Lechner Ödön fasor 8.

A kibocsátási díj akció a 2015.02.28-ig igényelt GRÁNIT Platinum kártyák esetén érvényes. A tájékoztatás nem teljes körű. Az akció és a termék részletes feltételeit és a kondíciókat a vonatkozó Hirdetmények, a Pénzforgalmi és Bankkártya Szolgáltatások ÁSZF és az Üzletszabályzat tartalmazza, amelyek elérhetőek a Bank honlapján (www.granitbank.hu) és központi fiókunkban.

