

INTERJÚ HEGEDÜS ÉVÁVAL

A konzervatív hitelezés sikert hozott a Gránit Banknak

A bankszektorban átlagosan 5-7 év az az időtáv, amely után egy bank elkezd nyereséget termelni. A száz százalékban magyar Gránit Bank – amelyben a magyar állam 49 százalékos tulajdonos – ezt négy év alatt elérte. Hegedüs Éva, a pénzügyi alelnök-vezérigazgatója az eredményesség okai között említette a konzervatív hitelezést, a megfontolt, de gyors döntéseket. Továbbá azt is ide sorolta, hogy az ügyfelekkel való kapcsolattartásban, a pénzügyi szolgáltatásokban a korszerű információtechnológiai eszközöket használják.

Csákó Attila

→ Elég jó lett az első félévük, nyereséget termeltek. A nemzetközi tapasztalatok szerint a bankszektorban átlagosan 5-7 év az az időtáv, amely után egy bank elkezd nyereséget termelni. A Gránit Bankot 2010 májusában vette meg Demjén Sándor üzletember, tehát négy év alatt hozták a profitot. Hogyan?

– Idén májusban a Gránit Bank mérlegfőösszege több mint 130 milliárd forintra nőtt, ami közel hússzoros bővülés négy év alatt, és a bank már nyereséget termel. Az eredményességnek több oka van: egyfelől jó üzleti modellt választottunk, szolgáltatásainkat az elektronikus csatornákra fókuszáltuk mind a magánszemélyek, mind a vállalkozások számára. Ügyfeleinket elsősorban elektronikus csatornán keresztül, stratégiai partnereink közreműködésével érjük el, ami lényegesen kisebb költséget jelent a bank számára annál, mint ha a bevételeinket fiókhálózat létrehozására, illetve fenntartására fordítanánk. Az ügyfelek számára szolgáltatásaink igénybevétele kényelmesebb, komfortosabb a fiókba járásnál, és az árazásban is versenyképes kondíciókat kínálunk. Az alkalmazott üzleti modell a változó ügyféligényeknek megfelelően az infokommunikációs technológia üzleti lehetőségeire épít, amely egyszerre költségkímélő a banknak, ugyanakkor ez a költségelőny biztosítja a bank ügyfeleit arról, hogy az alkalmazott árazási gyakorlat hosszú távon elérhető lesz, azaz alacsony díjak, az átlagosnál magasabb betéti kamatok és alacsony hitelkamatok. A bank üzleti filozófiája szerint tulajdonképpen ez a Gránit Bank előnye a versenytársakhoz képest. A másik lényeges ok, ami miatt a bank hamarabb fordult át nyereséges működésbe, az, hogy a hitelezési politikánkban rendkívül konzervatívak vagyunk. A gyors, kiszámítható, de megfontolt hitelezés a garancia az eredményességre. A Gránit Bank több mint 40 milliárd forintos eszközállománya kiváló minőségű, a nem teljesítő hitelek aránya nulla százalék, a hitel–betét arány pedig ötven százalék körüli.

→ Nem vonom kétségbe a szavait, de ez a mai világban elég hihetetlennek tűnik. Akár vis maior eset miatt is előfordulhat, hogy valaki nem tud fizetni.

– Százszázalékos a problémamentes hiteleink aránya, igaz, a hitelek átlagéletkora még csak három év. Nagyon büszke lennék arra, ha tíz év múlva is hasonló adatokról beszélhetnék, de bízom abban, hogy nincsenek véletlenek. Felkészült szakemberek, szigorú kockázat bírálati standardok, a cashflow-alapú hitelezési politika érvényre juttatása, a rendszeres monitoring és természetesen a szorgalmas, kemény munka meghozza gyümölcsét.

→ Ez viszont nem lassítja a hitelbírálat folyamatát?

– Azt gondolom, viszonylag gyorsan döntünk, nyílt az együttműködés az ügyfelekkel. Soha nem gondoljuk azt, hogy nálunk a bölcsek köve, mi is tévedhetünk, de felelősek vagyunk a betéteseink pénzéért és ez kötelez bennünket a hiteldöntéseinknél. Tiszteletben tartjuk és megköszönjük leendő ügyfeleink bizalmát, de azt hamar megmondjuk, ha nem hiszünk az üzletben, és azt is világossá tesszük, milyen feltételekkel tudunk együtt dolgozni a jövőben.

→ Mekkora szerepet szánunk a bírálat során a fedezetnek?

– Abban hiszek, hogy az ügyfelek bíznak üzleti tervük megalapozottságában és szándékaik is tisztességesek, azzal a céllal lépnek be a bank ajtaján, hogy a hitelt vissza akarják fizetni. Nekünk azonban mindig fel kell készülnünk a lehető legrosszabb forgatókönyvre is. Először is meg kell győződnünk arról, hogy a hitel a várható cash flow-ból visszafizethető, de azt az esetet sem zárhatjuk ki, ha bármilyen – akár az ügyféltől független – körülmények miatt mégsem jön a cash flow. Leegyszerűsítve, azért van szükség biztosítékre rendszerre, tárgyi fedezetekre, illetve a személyes kötelezettségvállalásra, hogy egy esetleges negatív forgatókönyv esetén se keletkezzen vesztesége a banknak. Hosszú távon persze az ügyfeleknek is érdekük, hogy egy banknak minél kisebb legyen a hitelezési vesztesége, hiszen ez eset-

ben a bevételeket nem kell az értékvesztésre költeni, így a bank üzletfejlesztésre és az árazás versenyképessé tételére használhatja fel a bevételeket.

→ Azért az jól jött a Gránit Banknak, hogy nem szállt be a devizahitelezésbe.

– Valóban, a bank 2011 elején kezdte meg üzleti tevékenységét, így természetes módon nincs egyetlen lakossági devizahitele sem.

→ A Gránit Bank a korszerű információtechnológiai eszközök mellett tette le a voksát, az ügyfelek ezekkel tudják tartani a kapcsolatot a pénzügyekkel. Nem gondolja, hogy így a magánszemélyek közül sokakat kizárnak az ügyfélkörből? Az időseket, illetve mindazokat, akik nem használnak ilyen eszközöket.

– A kezdetektől fogva tudtuk, hogy csak azokban a szegmensekben tudunk szolgáltatást nyújtani, amelyekben szeretik az elektronikus megoldásokat és bíznak bennük. Ezzel azt is tudomásul vettük, hogy van egy olyan ügyfélkör, amely a bank által nyújtott kényelmi szolgáltatást még nem akarja igénybe venni. Meggyőződésem, hogy az idő nekünk dolgozik, hiszen az internetpenetráció nő, egyre többen használják a világháló. A lakossági ügyfelek hetven százaléka már ma is az elektronikus megoldásokat preferálja.

→ Nem személytelen ez a kapcsolattartási mód?

– Kifejlesztettünk olyan technológiákat, amelyek személyesé teszik a bankkal kapcsolatos ügyintézését. Például a Gránit VideóBankon keresztül biztonságosan léphet kapcsolatba az ügyfél a bank munkatársával, látják egymást, interaktív kommuniká-

innovációkkal, újszerű megoldásokkal kívánjuk kényelmesebbé tenni a bankolást, és továbbra is megbízható, kiszámítható partnerei szeretnénk lenni mind a vállalkozásoknak, mind a lakossági ügyfeleknek.

→ Tavasszal csatlakoztak az Eximbank exporttevékenységet támogató hitelprogramjához. Mit várnak ettől?

– Az Eximbank által kidolgozott konstrukciók mindegyikében a Gránit Bank részt is vesz, mert az Eximbank által biztosított kedvező források és kamatok egyértelműen javítják az exportáló cégek finanszírozhatóságát.

→ A tulajdonosok elégedettek a bank működésével?

– A tulajdonosok mind a közgyűlésen, mind a négy szemközti beszélgetések alkalmával elégedettségüket fejezik ki, amire szerénytelenség nélkül mondhatom, minden okuk meg is van, hiszen a bank jobban fejlődik, mint terveztük és a versenytársaknál is jobban.

→ A piacon most gondot jelent, hogy a bankok nem hiteleznek. A konzervatív pénzkihelyezéssel nem ebbe a körbe tartoznak?

– A Gránit Bank évente átlagosan megduplázta hitelkihelyezését, azaz a konzervativizmus nem gátolta a hitelvolumen bővülését. Szektorszinten a válságot követően a vállalati hitelállomány valóban 4-5 százalékkal csökkent, ami tavaly megállt, döntően a jegybank által életre hívott növekedési hitelprogramnak köszönhetően. A bankoknak az a feladatuk, hogy hitelezzenek, hiszen bevételeik túlnyomó többsége ehhez a tevékenységhez kapcsolódik. A hitelezéshez azonban hitelezhető ügyfelekre, tőkére és



Hegedüs Éva: A kormánynak és a bankszektorban közép- és hosszú távon azonosak az érdekei

Fotó: Bach Máté

ciót folytathatnak, üzenetet tudunk küldeni ügyfeleinknek. Nagy jövőt szánunk annak a mobiltelefonos applikációnak, amelyet október elejétől vezetünk be. A Gránit üzenő egyedülálló szolgáltatás, amelyet – ismét csak elsőként – a Gránit Bank innovációs csapata fejlesztett ki és vezetett be Magyarországon. Az új szolgáltatás a hagyományos, költséges sms-ek helyett ingyenes kártya- és számlafelügyelő üzeneteket küld ügyfeleinknek egy okos telefonra letölthető mobilalkalmazáson keresztül, minden, a folyószámlához kapcsolódó tranzakcióról, átutalásról, kártyafizetésről. Ez azt jelenti, hogy egy átlagos számlaforgalommal rendelkező ügyfél éves szinten több ezer forint megtakarítást tud elérni, ha ezt a szolgáltatást a Gránit Banktól igénybe veszi. Jelenleg ez a szolgáltatás már elérhető az androidos telefonokra és rövidesen az iOS-es telefonokra is letölthető lesz. Az új szolgáltatás a költségtakarékosság mellett más funkciókkal is rendelkezik, a többi között még a jelenleginél is egyszerűbb elérést tesz lehetővé a Gránit Bank elektronikus szolgáltatásai tekintetében is.

→ A vállalati ügyfeleik körében kik vannak többségben, a kicsik vagy a nagyobb cégek?

– A célszegmens a kvv-szektor, de minden olyan vállalkozást szívesen finanszírozunk, amelyek jó üzleti múlttal, megalapozott üzleti tervvel rendelkeznek.

→ Hová fejlődhet a Gránit Bank rövid és középtávon?

– Továbbra is a direktbanki stratégiát folytatva, növelni akarjuk piaci részesedésünket és eredményességünket a hazai piacon. Középtávú stratégiánkban a cég tőzsdére vitele is szerepel, amire két éven belül látok reális esélyt. A jövőben is folyamatos

ambícióra van szükség. Tapasztalataim alapján azt látom, hogy a pénzügyi szektorban szeretnék hitelezni és a jó ügyfelekért jelenleg is versenyben állunk.

→ Az nhp2-t meg kellene hosszabbítani?

– Bankárként örülnék ennek, de közgazdászként tudom, hogy ebben a kérdésben nagyon körültekintően kell döntenie. A Magyar Nemzeti Banknak számos körülményt kell mérlegelnie, a makrogazdaság állapotát, az árfolyamot, a nemzetközi helyzetet. Egyelőre azt tudjuk, hogy a program 2014. december végéig tart.

→ Az MNB kötelezi a bankokat a jövedelemarányos törlesztőrészlet-korlátozásra. Mi a véleménye erről a kérdéssel?

– Ahogy már mondtam, a konzervatív hitelezés pártján állok. Az ügyfelek jövedelmi helyzetének vizsgálata kiemelten fontos, a döntéskor elemezni kell az ügyfelek jövedelmi státuszát, mérlegelni kell, hogy vissza tudja-e fizetni a hitelt vagy sem. Ezért az MNB lépésével egyetértek. Rövid távon persze ez a szabályozás kedvezőtlen lehet azoknak a bankoknak, amelyek emiatt kevesebb hitelt tudnak kihelyezni, de hosszú távon az intézkedés a hitelintézeti rendszer stabilitását javítja.

→ A devizahitelezés miatt tett kormányzati lépések jelentős veszteséget okoznak a szektornak. A bankadó mérséklésével némileg kompenzálni lehetne ezt a mínuszt. Lát erre esélyt?

– A bankok abban érdekeltek, hogy terhük csökkenjen, mert minden pluszterher a hitelezési aktivitásukat rontja. Sikeres gazdaságpolitika csak gazdasági növekedéssel érhető el, ehhez pedig hitelekre van szükség. A kormánynak és a bankszektorban közép- és hosszú távon azonosak az érdekei.