

# ŽIJEME V RÝCHLEJ DOBE A NÁROKY KLIENTOV SÚ ČORAZ VYŠŠIE

Prvá stavebná sporiteľňa ponúka svoje služby na slovenskom trhu už dvadsiaty piaty rok. Nielen o tom, čo sa jej za to štvrtstoročie podarilo a kde vidí priestor pre ďalšie smerovanie spoločnosti, nám porozprával Imrich Béreš, predseda predstavenstva PSS.

## V novembri PSS oslávila svoje 25. výročie pôsobenia na slovenskom trhu. Skúste stručne v číslach zbilancovať uplynulé štvrtstoročie.

Bilancia je pozitívna. Nechceme sa tým chváliť, je to jednoducho fakt. Za 25 rokov sme uzatvorili vyše 4,5 milióna zmlúv o stavebnom sporení. Poskytli sme úvery v objeme takmer 8 miliárd eur. Pomohli sme obnoviť každú siedmu bytovku na Slovensku. Do segmentu bývania sme investovali takmer 10 miliárd eur. Tieto čísla svedčia o tom, že systém stavebného sporenia má na Slovensku svoje opodstatnenie a je stále žiadaný. Chceme kráčať po tejto ceste ďalej a pomáhať ľuďom meniť ich bývanie na domov.

## Za 25 rokov sa zákon o stavebnom sporení novelizoval už 16-krát. Vydávala sa aj výška štátnej prémie. Dnes už nie je taká motivujúca ako v začiatkoch. Napriek tomu sa vám stále darí. Ktorý z vašich programov je aktuálne najúspešnejší – čo momentálne zaujíma a oslovuje klientov?

V súčasnosti vedú rekonštrukcie bývania. Kým v minulosti boli účely kúpa a revitalizácia v rovnakom pomere, dnes jednoznačne hovoríme o prevahe obnovy a rekonštrukcie. Ľudia jednoducho už bývanie majú, ale potrebujú ho neustále zveľaďovať. Nemalé prostriedky však smerujú aj do kúpy bytov a domov. Dnes hrá prím najmä kombinácia hypotéky a úveru zo stavebného sporenia. Keďže Národná banka Slovenska obmedzila objem hypotekárnych úverov, ľudia musia hľadať zdroje aj inde. V tomto smere je stavebné sporenie veľmi prospešné. A v neposlednom rade spomeniem aj sporenie pre deti. Je to jedinečný produkt, o ktorý je stále záujem a smeruje rodičov k príprave financií pre ich ratolesti.

## Bolo by celkom zaujímavé pozrieť sa aj na to, ako sa za to štvrtstoročie zmenil profil klienta, čo sa týka vekovej kategórie, ale aj jeho nárokov.

Nároky klientov sú čoraz vyššie. Žijeme v rýchlej dobe a treba jej prispôbiť aj bankové služby. Veľkou prioritou je elektronizácia procesov. Klienti chcú všetko vybaviť rýchlo. Všetkame aj na služby pod jednou strechou. Preto už dnes v PSS vybavíte úver na kúpu nehnuteľnosti, poskytneme aj úver na jej zariadenie



Imrich Béreš,  
predseda predstavenstva  
Prvej stavebnej sporiteľne

a rovnako sprostredkujeme jej poistenie. Stavebné sporenie je pre každého. Svoj produkt u nás nájdu rodičia pre svoje deti, pre seba, ale nájdu ho aj seniori. Napokon, za ostatných pár rokov sa zvýšil počet ľudí nad 55 rokov, ktorí objavili jedinečný produkt – úvery pre seniorov. Práve starší ľudia totiž potrebujú rekonštruovať svoje bývanie. PSS poskytne úver klientovi až do 68 rokov, pričom kladíme dôraz na bezpečnosť a výhodné podmienky. Faktom však zostáva, že najpočetnejšiu skupinu klientov stále tvoria ľudia v produktívnom veku, teda od 30 do 45 rokov.

## Je podľa vás súčasná úverová politika – nielen na Slovensku, ale aj globálne, zdravá? Čo by pomohlo situáciu zlepšiť?

Slováci sa nezdravo rýchlo zadlžujú. Národná banka Slovenska na to už zareagovala rôznymi opatreniami, týkajúcimi sa najmä úverov na bývanie a spotrebiteľských úverov. Historicky najnižšie úrokové sadzby doslova lákajú zobrať si úver. Tieto podmienky však nevydržia večne a raz dôjde k zvýšeniu úrokov. Preto by som apeloval na ľudí, aby sa prikrývali len takou perinou, na ktorú majú. Centrálna banka, ale aj obchodné banky sú obozretné. Z tohto dôvodu by som úverovú politiku označil za zdravú, avšak opatrnosti nikdy nie je dost.

## Roky neriešeným problémom Slovenska je nájomné bývanie. Kým vyspelý svet funguje v nadpolovičnom podiele práve na tomto princípe, na Slovensku stále nie sú na to vytvorené podmienky, aj keď by záujem u mladšej generácie bol. Čo by podľa vás pomohlo rozhybať tieto stojaté vody?

Nájomné bývanie na Slovensku sa nerozbehne bez politickej podpory. PSS mala snahu. Prišla s konkrétnym riešením, avšak do dnešného dňa zostalo založené vo faskloch ministerských úradníkov. Už dlhodobo tvrdíme, že segment nájomného bývania sa zo spánku nedostane bez súkromných investorov. V tomto prípade však musí zabráť aj štát. Ide o v podstate neziskový obchod, preto musí priložiť ruku k dielu rôznymi daňovými úľavami a inou finančnou pomocou. Spojenie verejného a súkromného sektora sa v tomto prípade oplatí.

## Za každou úspešnou značkou stoja aj aktivity vyvíjané mimo jej poľa obchodného záujmu. Ktorými sa môžete pochváliť za ostatné roky PSS?

PSS pomáha vo viacerých oblastiach. Spoločenská zodpovednosť je nám prirodzená a preto sme vždy vracali časť nášho úspechu spoločnosti. Podporujeme viaceré charitatívne projekty, napríklad Hodinu deťom, Ligu proti rakovine. Zameriavame sa aj na šport, sme dlhodobým partnerom Slovenského paralympijskeho výboru. Záleží nám však aj na skrášľovaní miest a obcí, preto sme rozbehli grantový program na revitalizáciu vnútroblokov. Suma sumárum, za štvrtstoročie sme pomohli rôznym organizáciám sumou 6 miliónov eur.

## Kde vidíte priestor na ďalšiu expanziu vašej spoločnosti na trhu?

Všetko je možné zdokonaľiť a skvalitniť. Priestor vidím najmä v online bankových službách, aj keď tvrdím, že osobný kontakt s finančným sprostredkovateľom vždy bol, je a bude najdôležitejší. Dobu však nezastavíme a elektronizácia hrá rolu v každej oblasti nášho života, bankovníctvo nevynechajúc. Expanzia bude možná iba za predpokladu, že systém stavebného sporenia nebudú „ohrozovať“ nepremyslené zmeny legislatívy. A v neposlednom rade, rast závisí od skvalitňovania služieb. Pretože na konci je vždy klient a jeho potreby. ❖