

# Bankár nemôže vyhrať nad vládou

Šéf PSS Imrich Béreš hovorí, že východniari si viac sporia, Bratislavčania takmer vôbec, berú si však úvery

Xénia Makarová / makarova@trend.sk, Luboslav Kačalka / kacalka@trend.sk

**P**redsedu predstavenstva Prvej stavebnej sporiteľne (PSS) Imrich Béreš je s uplynulým rokom spokojný. Po prvý raz v histórii nové úvery prekonali objem pol miliardy eur. To, že štátne podpora systému prežila doteraz, pripisuje zdravému rozumu politikov. Poslanec má hlasovať podľa svojho svedomia. Robil som to aj ja, keď som bol v parlamente, vraví v rozhovore pre TREND.

**Prvý raz za 23-ročnú existenciu ste prekonali polmiliardovú hranicu nových úverov. Nie je to prekvapením vzhľadom na historicky nízke úroky z hypoték?**

Vnímam to ako výsledok viacerých pohľadov. Ľudia sa nejako otriasli z krízy a nízke úrokové sadzby zvyšujú ich chut' sa zadlžovať. Je pomerne veľa nehnuteľností a už aj developeri pochopili, že je rozumnejšie stavat menšie byty, a upúšťa sa od megalomanských projektov, ktoré sú nepredajné. A tretia vec je, že mnohí už na vlastnú päť začínajú riešiť nájomné bývanie. Súkromný investor, obec.

**Hovoríte, že stavebné sporenie má zmysel. V Nemecku funguje 90 rokov, v Rakúsku 60 rokov. Na rozdiel od Nemecka a Rakúska ho na Slovensku až tak nevyužívame. Sú tu tri stavebné sporiteľne, jedna je obrovská a dve malé. Nemyslite si, že ak by bol systém taký úspešný, mal by generovať aj ďalšieho silného hráča?**

Čo s tým urobíme? Trh je voľný. Štát sa pred 23 rokmi rozhadol, že jeden zo systémov bude stavebné sporenie. Nie je to beh na krátke trate. Je to výhodné pre štát, pre klientov aj pre akcionárov. Ja sa nebránim konkurencii, len my sme rástli iným tempom.

**Keby v parlamente sedeli šéfia najväčších bank, hlasovali by za zachovanie stavebného sporenia?**

To, že v bankovej asociácii sú aj stavebné sporiteľne, svedčí o tom, že vieme komunikovať aj na tejto úrovni a to, myslím si, veľmi dobre. Pokojne by sme mohli



založiť asociáciu stavebných sporiteľní ako v Česku. No stále zastávame názor, prečo si máme robiť zle. V Česku si reálne banky a stavebné sporiteľne škodia. Založiť si asociáciu a odtrhnúť sa je najmenej. Ale 95 percent tém sa nás týka všetkých.

**Boli ste aj poslancom. Pomáha vám táto skúsenosť napríklad v bankovej asociácii?** Poznám logiku myslenia obidvoch taborov a systém komunikácie a fungovania vnútri politických strán. To je know-how, ktoré nikto z týchto kolegov nemá. Často sú preto zvedaví na môj názor. Ako bankár

nemôžete vyhrať nad akoukoľvek vládou. V politike platí, keď sa nepriateľ nenájde, tak sa určí. Za nepriateľa boli určené banky.

**Viete komunikovať s politikmi zo všetkých politických táborov?**

Určite sa o to snažíme najmä na úrovni ekonomických analytikov. Jedno je, čo povie ekonomický expert v strane, a druhé je politické rozhodnutie. To nemusí vždy korešpondovať. Každá strana má ekonomickeho experta, ale nie vždy dokáže svoj názor presadiť.

**Vidíte v obmedzeniach NBS pre hypotéky z konca vlaňajška priestor pre vás?**

Priestor na kombináciu s hypotékami vidíme už dávno. Tvrďme, že stavebné sporenie si nekonkuje s hypotékami a mnohí ľudia kombinujú tieto dva produkty. Väčšinou, ak sú mladí a splnia podmienky, zoberú si dotovanú hypotéku pre mladých v ponuke myslím od 1,1 percenta úrokovej sadzby a zvyšok doplnia zo stavebného sporenia.

**Dá sa to podložiť napríklad dátami**

## Imrich Béreš (52)

pracoval ako poradca pre investície a privatizáciu Investment Bank Austria, neskôr bol členom predstavenstva Bank Austria. V roku 2003 nastúpil do Prvej stavebnej sporiteľne, ktoré šéfuje od februára 2004. Aktívny bol aj v politickej oblasti. Najskôr ako riaditeľ sekretariátu a protokolu v úrade prvého slovenského prezidenta Michala Kováča. V rokoch 2001 až 2003 bol poslancom za ANO.

## Stavebné sporenie

### **o priemernej výške úveru zo sporenia?**

Stavebný úver nemusí byť len doplnok, ale dajú sa tieto produkty aj kombinovať. U nás je priemerný úver 20-tisíc eur. Závisí od regiónu, čo urobíte za túto sumu v Rimavskej Sobote alebo v Lučenci a čo v Bratislave.

### **Ako vychádzate regionálne?**

Stále platí, že čím viac idete na východ, tým viac sa sporí a je menej žiadostí úver a ide aj o menšie sumy. Bratislava takmer nesporí, ale tu sa berú úvery až po Trenčín v podstatne vyšších sumách. Platí tiež, že asi 80 percent úverov sa používa na rekonštrukciu. Na kúpu či výstavbu ide po desať percent.

### **Neberú vás banky ako konkurenciu?**

Kedysi sme boli závislí od komerčných bank, lebo väčšina zmlúv sa uzatvárala ich prostredníctvom. Od kedy sa u nás „hypotekárnelo“ a banky nás začali vnímať ako konkurenciu, kleslo uzatváranie zmlúv na nulu. My teraz používame len obchodné siete: vlastnú a externých sprostredkovateľov. Máme približne tisíc viazaných finančných agentov exkluzívne pracujúcich pre nás. Ale šesť percent z nášho objemu, čo nie je veľa, robia sprostredkovateľské firmy.

### **Budete konkurovať bankovým spotrebákom splatnosťami, keďže vy budete môcť bez založenia nadáľejo požičiavať aj na 30 rokov a viac ako 10-tisíc eur?**

Áno, ale len v segmente financovania bývania. Navyše im konkurujeme aj úrokovými sadzbami, ktoré sú u nás fixné. Ak banka poskytne úver so sadzbou nadviazanou na Euribor, už hrá ruletu, lebo nevie odhadnúť, čo ho čaká po skončení fixácie. U nás ju nehrá, pretože ak my poskytneme úver za 2,9 percenta, klient vie, že ich bude platiť aj 30 rokov.

### **Na druhej strane, kratšie fixy u báň umožňujú predčasné bezplatné splátky.**

Tie sú aj u nás. Počas doby splácania medziúveru si aj sporite. Tam sú neobmedzené mimoriadne vklady. Ak počas roka nasporíte celú naplánovanú sumu sporenia, počas pár mesiacov sa môžete preklopiť do stavebného úveru a tam už je možnosť bezplatného splatnenia kedykolvek. Ale ak ste v medziúvere a chcete splatiť všetko jednou splátkou jednorazovo, tam poplatok je.

### **Ako sa u vás využívajú predčasné splátky?**

Úverová turistika je veľmi rozvinutá a ľudia doslova a do písma shopujú a my im v tom nevieme zabrániť. Predčasných splátok je aj u nás dosť. Pocitovo, lebo štatistiku teraz nemám v hlave, si myslím, že viac berieme, ako od nás odchádza.



### **Je vysoko pravdepodobné, že prehodnotíme úroky aj pre ďalšie skupiny klientov**

**Koncom roka ste mali kampaň: čím viac si od nás požičiate, tým lacnejšie vám požičiame. V jednej z ponúk bol medziúver úročený 6,69 percenta počas 20 rokov (počas medziúveru sa splácajú len úroky a sporí sa, výška úveru vtedy neklesá), následný úver na desať rokov 4,7 percenta. Celkové preplatenie cez dvojnásobok. Nie je to na terajšie sadzby hypoték pridrahé?**

Celkovú splatnosť si volí klient, pričom aj pri hypotékach platí, že ak máte splatnosť 30 rokov, tak úver výrazne preplatíte.

Ak ide o staršiu zmluvu, v nej má klient garantované určité zhodnotenie vkladu, ale aj úrok pre úver, môžeme mu ponúknúť len tieto sadzby. Môže si zmeniť tarifu na novú s nižším úrokom, no za poplatok vo výške rozdielu sadzby časť z dovtedy priznaných úrokov k sporeniu.

**Platí, že klient nerieši celkové preplatenie, ale díva sa v prvom rade na výšku mesačnej splátky a chce ju čo najnižšiu? V prvom rade pre klienta je dôležitý fix úrok, ktorý si vie zastabilizovať bez ohľadu na to, kde sa bude hýbať trh. To je nesmierne dôležité.**

**V posledných mesiacoch ste pri starších zmluvách znižovali úročenie úspor. Vlani v septembri sme oslovili asi 60-tisíc**

klientov s ponukou a avízom, že sa niečo bude diať. Ponúkli sme im, že ak si zmenia tarifu, budú si môcť vziať úver za 2,9 percenta. Úroky z vkladov by im klesli z troch na 0,1 percenta. Na to pozitívne reagovalo asi 11 percent oslovených.

Následne sme od januára tohto roka znížili úročenie asi 43 tisíc klientov na tarifu s úročením 1,75 percenta.

**Nie všetkým klientom sa to páči, aj v redakcii máme nejaké stážnosti. To, že klient dostane stále zaujímavých 1,75 percenta, je váš pohľad. Pohľad klienta je, že ste mu znížili tri percentá.**

Obchodné podmienky sme zmenili 1. októbra 2014. Už veľa rokov máme možnosť vypovedať zmluvy, ktoré skončili šestročný cyklus sporenie a získali nárok na úver, ktorý nevyužili. Do obchodných podmienok sme doplnili možnosť, že im vieme ponúknúť zmenu sadzby, aby sme ich nemuseli vypovedať. Majú 1,75 percenta plus dostávajú štátne prémium. Nám celkovo stážnosť poslalo približne sto klientov. To sú necelé dve promile.

### **Aký je záujem o sporenie?**

Vklady vlastní narastli skoro o 45 percent. 20 percent našich klientov sú deti. Máme 10 percent dôchodcov. Dôchodca v žiadnej banke nedostane úver, možno spotrebák, ale úver na bývanie dostane len u nás. Úvery poskytujeme do 85 rokov veku. Národná banka pri previerke zvažovala výšku kreditného rizika. Hranica by sa mala asi znížiť na 78. Zatiaľ sme nič oficiálne nedostali. Ak dostaneme takéto odporúčanie, budeme sa musieť prispôsobiť.

**Vidieť na vašich finančných výsledkoch, že ste ďahali za kratší koniec, tým, že máte stále veľký kmeň štredo úročených vkladov?**

Nie súme jediní, ktorí s týmto bojujú. My sme zmenu sadzieb urobili ako poslední. Je to téma, ktorá trápi všetky stavebné spopretele v Európe. V Nemecku k týmu krokom pristúpili najneskôr, minulý rok. Ide o stabilitu finančného trhu. Keby zostali sadzby také vysoké, tak ju narušia.

**Očakávate, že ešte budete musieť prehodnocovať sadzby pre ďalšiu skupinu klientov?**

Je to vysoko pravdepodobné. Zaobráime sa tým. Samotnej realizácii musí predchádzať príprava, aby to bolo v poriadku aj legislatívne, aj ekonomicky. Nemôžeme platiť iluzívne úroky z vkladov pri súčasnom stave úrokov na trhu. © TREND