

Rekordný rok sme prekonal za 10 mesiacov

Dvadsať tretia banková sezóna Prvej stavebnej sporiteľne finišuje. O tom, aký to bol rok a čo priniesol banke i jej klientom, sa zhovárame s členom predstavenstva najväčšej a najúspešnejšej stavebnej sporiteľne na Slovensku – s Ing. Erichom Feixom.

ZHOVÁRAL SA: RICHARD ZVOLENSKÝ

Začnime netradične, čo zásadne priniesol rok 2015 Prvej stavebnej sporiteľni?

Odpoviem netradične, pretože vynechám konštatovanie, aký bol tento rok náročný. Teda, nie že by bol jednoduchý. Práve naopak. Ale my sme sa s jeho nástrahami veľmi úspešne popasovali. Museli sme zareagovať na skutočnosť, že úrokové sadzby na vkladoch klesli naozaj nízko a úrokové sadzby úverov dosiahli historické minimum. Znížila sa aj cena štátnych dlhopisov, čo sa prejavilo tiež na percentuálnej výške vkladov potrebných na získanie maximálnej štátnej prémie.

Ako ste si s touto situáciou poradili?

Začnem od konca. Výška štátnej prémie a jej podiel na vkladoch stavebných sporiteľov sa vypočítava zo vzorca. Premenné a teda ani výsledok nevieme ovplyvniť. Môžeme ich len akceptovať. Ale to, čo ovplyvniť vieme, je kvalita nášho produktu. V priebehu roka sme uviedli do praxe nové tarify stavebného sporenia a zamerali sme sa aj na rozšírenie moderného online stavebného Sporenia Lišiak.

... a výsledok?

Viac ako pozitívny. Klienti oceňujú, že uzatvorenie novej sporiacej zmluvy ich po novom vyjde len na 20 eur a tiež, že online Sporenie Lišiak je úplne zadarmo. S výhodným úrokom, v pohodlí domova, dostupné kedykoľvek, úplne bezpečne a bez poplatkov... Čo viac si klient môže želať? Výsledkom je viac ako 35-tisíc novouzatvorených zmlúv o stavebnom sporení od začiatku roka len v rámci Sporenia Lišiak. Dohromady

sme ich uzatvorili viac ako 110-tisíc. A ďalšie stále pribúdajú. V súčasnosti registrujeme 17-percentný medziročný nárast počtu uzatvorených zmlúv o stavebnom sporení.

Všetky svoje reklamné kampane počas tohto roka ste však zamerali na úvery. Je naozaj taký intenzívny dopyt po novom alebo lepšom bývaní?

Túto otázku by ste mali položiť skôr našim klientom. Ale na základe enormného záujmu verejnosti o naše úvery môžem povedať, že túžba po vlastnom a kvalitnom bývaní je v súčasnosti ešte silnejšia ako v minulosti. Má to na svedomí viacero

„Poskytli sme úvery za pol miliardy eur

a záujem o ne stále trvá.“

faktorov. Cena nehnuteľností klesla najnižšie od krízového roku 2008. To spôsobilo dopyt po úveroch na bývanie, pričom konkurenčný boj medzi bankami stlačil úrokové sadzby najnižšie, ako sa len dalo. Na druhej strane, príjmy občanov postupne rastú a inflácia osciluje okolo nuly.

Čo ste urobili pre to, aby vaše úvery boli výhodnejšie ako tie konkurenčné?

Keďže úroková sadzba úverov sa nedá znižovať donekonečna, rozhodli sme sa pre úpravu úverových podmienok. Bez zabezpečenia nehnuteľnosťou vieme požičať klientovi



prostriedky až do 45-tisíc eur. Stačí len sporiť alebo splácať úver a zdokladovať výšku svojho príjmu. Po splnení vopred stanovených podmienok prostredníctvom stavebného úveru s nízkym a garantovaným úrokom bez záložného objektu a bez dokladovania príjmu požičiame klientom dokonca až do 50-tisíc eur. Nie je na trhu banka, ktorá pri takýchto výhodných podmienkach dokáže poskytnúť viac.

Ako sa táto skutočnosť prejavila do bankových výsledkov?

Už rok 2014 bol pre nás rekordný. Prvý raz v histórii sme poskytli úvery na bývanie v hodnote pol miliardy eur. V tomto roku sme túto metú prekonal za prvých 10 mesiacov a záujem o ne stále trvá. Navyše, stúpa aj priemerná výška úverov, ktoré naši klienti využívajú najmä na obnovu svojho bývania. Kým vlani bola približne 23-tisíc eur, v tomto roku je to viac ako 27-tisíc eur.

Prvá stavebná sporiteľňa sa zameriava nielen na financovanie bývania pre fyzické osoby, ale tiež na financovanie nevyhnutnej obnovy už existujúcich bytových domov. Ako sa vám darí v tejto oblasti?

Financovaniu obnovy bytových domov sa venujeme už 15 rokov. Do-

teraz sme prefinancovali obnovu približne každého siedmeho bytového domu na Slovensku. To hovorí samo za seba. Uvedomujeme si, že ľudia chcú bývať krajšie, bezpečnejšie, zdravšie a ešte aj usporiť na energiách. Vďaka nášmu úverovému programu, ktorý sme aj v tomto roku ešte viac zvýhodnili v prospech klienta, si to môžu dovoliť.

V ostatných rokoch sa PSS, a. s., orientuje na poskytovanie čo najkomplexnejších služieb. K úverom na bývanie pribudli úvery na zariadenie domácnosti. Ako sa darí im?

Myslím si, že klienti pochopili synergiu našej ponuky. Úvery na zariadenie domácnosti majú výhodný úrok a priaznivé parametre. Kto potrebuje celkovo riešiť svoje bývanie, u nás dostane komplexnú starostlivosť. K nej patrí aj poistenie bytu, domu alebo domácnosti. Sprostredkujeme tiež životné i pohrebné poistenie. Toto všetko vieme vybaviť počas jediného stretnutia a netreba ani chodiť do banky. Klient si môže vybrať, kde a kedy sa stretne s našim obchodným zástupcom. Som presvedčený, že úspešnosť našej banky je výsledkom našej profesionality v kombinácii s dôverou klientov v naše schopnosti.