

Bankový svet je o variabilite, promptnosti či prispôsobení sa klientovi

Imrich Béreš, predseda Predstavenstva Prvej stavebnej sporiteľne.



Aký bol pre vás uplynulý rok a čo bolo vašou prioritou? Čím ste žili v posledných mesiacoch?

Enormný záujem o úvery, rekordne nízke úroky úverov na bývanie, zákon o úveroch na bývanie – takto by som najstруčnejšie vystihol dianie uplynulého roka. Stavebné sporenie je súčasťou finančného trhu, takže je pochopiteľné, že to, čo na ňom rezonuje, výrazne ovplyvňuje aj nás. Sústredili sme sa, samozrejme, na dosiahnutie čo najlepších obchodných výsledkov. Faktom je, že súčasná prehnana ochrana spotrebiteľa nám v niektorých fázach nášho snaženia zväzovala ruky, ale môžem konštatovať, že dosiahnuté výsledky sú dobré. Súčasný klient potrebuje pri financovaní bývania komplexný prístup. U nás si môže sporiť na bývanie, zobrať úver na riešenie bytovej otázky aj zariadenie nehnuteľnosti a byt či dom si tiež poistiť. V tomto trende hodláme pokračovať.

Ktoré udalosti na stavebnom trhu vás vlnali najviac prekvapili z hľadiska PSS?

Aký to malo dosah na vaše aktivity?

Stavebný trh sa vlnali úplne prebuldil z pokrívovej letargie. Ceny bytov začali pozvoľne rásť, výstavba sa intenzívnejšie rozbehla. S tým, samozrejme, súvisí aj systém financovania nehnuteľností. Vlni sme zaznamenali enormný záujem o úvery. Poskytli sme ich v celkovom objeme vyše 600 miliónov eur, čím sme prepísali historické tabuľky. Najmä úverovú po-

litiku báňov ovplyvňujú rôzne zásahy zvonka, mám na mysli legislatívnu. Hámaj najvypuklejšia bola vlna tzv. Beblavého novela, ktorá umožnila bezplatnú úverovú turistiku. Naštastie, naše negatívne odhadu na začiatku roku 2016 sa nenaplnili. Národná banka Slovenska zasa prichádzala s viacerými opatreniami týkajúcimi sa objemu poskytnutých úverov na 100 percent hodnoty nehnuteľnosti. Aj to má vplyv na obchod ako taký. Výsledky však hovoria, že sme túto situáciu zvládli a ideme ďalej. Tvrdím, že akákoľvek kríza, ktorá príde – a krízy tu budú vždy – by nemala byť tragédiou, ale skôr výzvou.

Máte výrazné postavenie medzi stavebnými sporiteľňami, pôsobíte tu 25 rokov. Čo tvorí vašu hlavnú konkurenčnú výhodu oproti ostatným hráčom na trhu?

Dvadsaťpäť rokov na výslní nášho trhu vydržalo iba málo finančných inštitúcií. My sa, naštastie, môžeme do tohto radu postaviť. Vždy som tvrdil, že stavebné sporenie má miesto na trhu. Jeho primárnu výhodou je stabilita a bezpečnosť. Žiadne obchodovanie na rizikových trhoch, jednoducho, klient môže pokojne spávať, jeho peniaze sú v bezpečí. Koncom minulého roka a tento rok nadobudlo stavebné sporenie ešte výraznejšiu atraktivitu. Paradoxne, do istej miery tomu pomohla NBS, ktorá vydala opatrenia súvisiace s objemom poskytnutých úverov na bývanie. Už málo klientov dostane hypo-

téku na plnú hodnotu nehnuteľnosti. Zvyšok ceny bude musieť hradieť iných zdrojov. Práve stavebné sporenie môže v tejto situácii podať pomocnú ruku.

Ako sa za posledné roky zmenili nároky vašich klientov stavebného sporenia?

Tak, ako sa mení trh, mení sa aj spotrebiteľ. Sice aj pod vplyvom rôznych opatrení a legislatívy, ktoré sú často premrštené, ale taký je život. Spočiatku predstavovalo stavebné sporenie najmä nástroj na prípravu financií na budúcu kúpu, prípadne rekonštrukciu nehnuteľnosti. Dnes je komplexným nástrojom na financovanie všetkého, čo s našim bývaním súvisí. A čo je dôležité, je pre každého. Dokonca aj seniori si u nás vybavia úver, rodičia môžu sporiť svojim deťom a podobne. Dnešný klient už nemá čas na zdľhavé čakanie na rozhodnutie banky, či mu požičia alebo nie. Bankový svet je dnes aj o promptnosti, variabilite, prispôsobení sa konkrétnemu klientovi. Preto aj modifikácia produktu a neustále novinky v samotných vnútrobanskových procesoch sú v súčasnosti bežnými súčasťami nášho fungovania.

Prezraďte nám hlavné novinky či inovácie, ktoré ste v poslednom čase priniesli na trh so stavebným sporením ako líder na trhu.

Každý bankový dom chce byť na trhu, takpovediac, „in“. A v súčasnej rýchlej dobe je to najmä o online bankovníctve, elektronizácii všetkého, čo sa len dá. Samozrejme, v bankovom prostredí je to o niečo náročnejšie, keďže pracujeme s diskrétnymi údajmi. Veľa vecí sa nám však podarilo. V tomto čase uzavárame tretiu etapu nášho online portálu Moja

„“

Jednoznačne primárna je podpora stavebníctva ako takého, najmä v menej rozvinutých regiónoch.

PSS. Klient už môže sledovať všetky svoje zmluvy, ktoré u nás má, v online prostredí. K významným projektom, na ktorých momentálne intenzívne pracujeme, patrí elektronizácia úverového procesu, ktorá nás posúva vo vzťahu ku klientovi milovými krokmi dopredu. Sú však za tým tisíce a tisíce hodín práce. No cieľ je jednoznačný – držať krok s dobou, s trhom a s výzvami.

Dávali ste viacero návrhov, ako skvalitniť sektor bývania na Slovensku. Ktoré z nich by pomohli trhu s bývaním?

Jednoznačne primárna je podpora stavebníctva ako takého, najmä v menej rozvinutých regiónoch. S tým ide ruka v ruke aj riešenie nezamestnanosti, najmä zapojením Rómov do pracovného procesu. Už dlhé roky si ako fažkú železnú guľu na nohe faháme stavebný zákon zo 60. rokoch minulého storčia, ktorý rozhodne treba novelizať. Hám už nechceme trpieť prekvitajúce čierne stavby a chaotickú výstavbu v našich mestách. Rovnako treba priorizovať nájomné bývanie. Je potrebné najmä pre mladé rodiny, ľudí cestujúcich za prácou. Nevyhnutne je tiež pokračovať v obnove bytového fondu. Záväzky voči Európskej únii sú jasné. Do roku 2020 máme znížiť energetickú náročnosť budov o 20 percent. Aj v tomto smere stavebné sporenie významne pomáha. Z jeho prostriedkov sa obnovil každý ôsmy bytový dom na Slovensku. No a pre rozvoj bývania je nevyhnutná stabilita pre bankový sektor. Banky by nemali byť nepriateľom štátu, ako sa často prezentuje. Práve naopak, musia byť jeho partnerom v oblasti bytovej politiky.

(zk)

„“

Dvadsaťpäť rokov na výslní nášho trhu vydržalo iba málo finančných inštitúcií.

