

**Borba na tržištu prelazi zakonske i etičke norme, pa čak ima i naznaka dumpinga, jer kako drugačije protumačiti reklame u kojima je kamata na depozit viša od kamate na određenu vrstu kredita, kaže nekadašnji viceguverner HNB-a**

**RAZGOVOR** ČEDO MALETIĆ, NOVI PREDsjedNIK UPRAVE IMEX BANKE

# Konkurencija prešla granice

PIŠE  
**LJUBICA VUKO**

Od sredine srpnja Čedo Maletić vodi Imex banku, gdje je stigao iz Hrvatske narodne banke u kojoj je proveo deset godina, od kojih zadnju kao glavni savjetnik guvernera i prethodnih šest godina na dužnosti viceguvernera HNB-a.

**Kakvom ocjenjujete hrvatsku bankarsku scenu?**

Ako promatramo našu bankarsku scenu s aspekta sigurnosti i stabilnosti, palete ponude usluga i njihovih cijena, kao i razine upravljanja rizicima, možemo biti zadovoljni. Bankarski sektor je vjerojatno jedan od sektora gdje je razina konkurencije na najvišoj razini i to je sigurno pridonijelo tim pozitivnim stranama. Međutim, u posljednjih nekoliko mjeseci konkurentna borba polako prelazi dozvoljene zakonske i etičke norme, pa se njezina negativna strana manifestira u nekim naznakama elemenata dumpinga. Jer, kako drugačije protumačiti javno reklamiranje u kojem je kamata na depozit viša nego što je to kamata na određenu vrstu kredita? A da ne govorimo o uvjetima koji se nude daleko od očiju javnosti.

**Ne opstaju samo najveći**

**Koliko se male banke mogu boriti s velikima, koje pomažu banke-majke iz inozemstva?**

Iako na prvi pogled može izgledati paradoksalno, baš činjenica da se Banka isključivo može oslanjati na vlastite, domaće snage, imala je znatan i presudan utjecaj na njezinu intenzivnu posvećenost tržištu i odnosima s klijentima, te na brzinu, fleksibilnost i inovativnost

poslovanja, uz zadržavanje visokih kriterija upravljanja rizicima. Time se banka dovela u poziciju da može bolje osjetiti promjene na tržištu i potrebe postojećih i novih klijenata, te se njima adekvatno i brzo prilagoditi. U konačnici, bančin se komparativni nedostatak pretvorio u komparativnu prednost. A što se tiče "borbe s velikima", pa i proces evolucije nas uči da nisu opstali najveći i najjači, već oni koji su se najbolje prilagodili promjenama u okruženju.

**Svi u istom košu**

**Mjere HNB-a pogodaju i male banke koje se nisu zadužile u inozemstvu?**

Za razliku od dosadašnjih mjera HNB-a, koje su isključivo djelovale na strani pasive, posljednja mjera ima izravan i isključiv utjecaj na strani aktive. Međutim, ta mjera ne diferencira banke prema strukturi njihovih izvora, pa su u istom "košu" banke koje glavnu izvora sredstava pribavljaju izravno iz inozemstva, uglavnom od svojih majki, kao i one koje uopće nisu zadužene u inozemstvu i uglavnom se radi o domaćim bankama. Imex banka nije niti za jedan euro zadužena u inozemstvu i oslanja se isključivo na domaće izvore financiranja, ali smo ipak obuhvaćeni ovom mjerom, čime je naš rast plasmana limitiran, kao i svima ostalima. Za razliku od većine naše konkurencije, mi ne možemo usmjeriti svoje klijente na zaduživanje kod banke majke u inozemstvo, niti ih kanalizirati na lizing poduzeće koje posluje u Hrvatskoj, a koje je u vlasništvu banke majke i na takav način ne podliježe konsolidaciji na razini grupe i pripadajućim ograničenjima.



Čedo Maletić. Dolazak iz Zagreba u Split logičan je izbor

## Šira paleta

●● S aspekta proizvoda i usluga naši klijenti mogu očekivati širenje palete ponudom novih oblika strukturiranih proizvoda i onih vezanih na tržište kapitala i tržište osiguranja, širenje kartičnog poslovanja, te intenzivnije podržavanje programa u suradnji s državnim institucijama, lokalnom upravom i HBOR-om. Zatim, znatno stimulativnije i konkurentnije uvjete i cijene vođenja poslovnih i tekućih računa u Banci, kao i obavljanje platnog prometa. A s aspekta upravljanja rizicima mogu očekivati trajnu stabilnost i sigurnost uz maksimalnu diskreciju.

## Drugačiji put

●● Prešli ste iz središnje nacionalne banke u jednu malu banku i došli iz Zagreba u Split. Krenuli ste putem koji nije baš uobičajen? - Možda nije uobičajen, ali je svakako logičan izbor. Pravi je izazov staviti potencijale banke u funkciju i adekvatno odgovoriti na sve jaču konkurenciju banaka u stranom vlasništvu. Dio stručnih službi želimo organizirati i u Zagrebu, te napraviti još jaču poveznicu između dva najznačajnija hrvatska središta.

## Prvi dojmovi prema očekivanjima

●● Kakvi su prvi dojmovi iz Splita i Imex banke? - Prvi dojmovi su u skladu s očekivanjima. Imex banka je adekvatno organizirana i efikasna financijska institucija s velikim potencijalima razvoja i rasta. Cilj nam je što prije aktivirati te potencijale za što kvalitetniji iskorak na tržište kroz ponudu novih i konkurentnijih proizvoda i usluga, ali i još bolje upravljanje rizicima.