

## Intervju

### Čedo Maletić, predsjednik Uprave Imex banke



#### **1. Imex banka d.d. posluje u Hrvatskoj od 1995. godine. Predstavite nam ukratko samu Banku.**

Imex banka d.d. je banka u domaćem vlasništvu, trenutno imamo poslovnu mrežu od 12 podružnica, odnosno poslovnica diljem Hrvatske, i u postupku smo otvaranja još nekoliko novih poslovnica, te bilancu preko milijardu kuna. Ambiciozno smo postavili planove razvoja i nije nam cilj postati najveći, već među najboljima. Planiramo rasti znatno više od prosjeka bankovnog sektora i značajno povećati broj klijenta. Nudimo sve vrste bankovnih usluga i proizvoda, a za pravne osobe izdvojio bih vrlo pouzdano i učinkovito obavljanje internet kunskog i deviznog platnog prometa uz vrlo niske cijene, te brzinu i povoljne uvjete obrade kreditnih zahtjeva i otkupa potraživanja. Za stanovništvo posebno izdvajam iznimno povoljnu štednju uz maxi premije i fleksibilnost raspolaganja štednjom.

#### **2. Banka uglavnom kreditira gospodarstvo, kojemu je usmjereno 70% kreditnog portfelja. Značajan dio tih klijenata su izvoznici. Kojim proizvodima i uslugama Imex banka doprinosi povećanju konkurentnosti hrvatskog gospodarstva, odnosno izvoznika?**

Banka tradicionalno, od njenog osnutka, u većoj mjeri kreditira gospodarstvo i u tom segmentu smo se visoko specijalizirali na zadovoljstvo naših klijenta, a time i na naše zadovoljstvo. Naši klijenti su uglavnom mali i srednji poduzetnici i među njima se nalazi znatan broj izvoznika, od onih koji izravno ili neizravno izvoze svoju robu ili usluge. Od neizravnih izvoznika posebno izdvajam turistički sektor. Naša posebnost je što ne tražimo niti inzistiramo da se klijenti "ukalupe" u naše programe, već svoje programe prilagođavamo potrebama naših klijenata. Klijentima izvoznicima trenutno je najvažnija brzina realizacije kreditnog zahtjeva odnosno otkupa potraživanja ili eskonta mjenica, te pouzdan i brz platni promet. Te njihove zahtjeve Banka im u potpunosti zadovoljava i to je osnova za razvijanje i nadogradnju svih ostalih poslovnih odnosa.

#### **3. Što smatrate prednostima Imex banke u poslovanju s gospodarstvenicima?**

Najveća prednost je u brznoj realizaciji kreditnog zahtjeva odnosno otkupa potraživanja. Naravno, uz uvjet dobrog boniteta i/ili odgovarajućih kolaterala od strane klijenta. Mi sebi ne možemo dopustiti komoditet dugotrajnih postupaka rješavanja kreditnih zahtjeva i nepotrebnu administraciju, koji se ponekad mjere i mjesecima. Na primjer, naš kreditni odbor zasjeda svaki dan. Druga naša prednost je osobni pristup svakom klijentu i razumijevanje njihovih potreba, a ponekad i problema, te zajedničko nastojanje u pokušaju njihovog rješavanja.

#### **4. Imex banka i Hrvatski izvoznici potpisali su nedavno Sporazum o poslovnoj suradnji. Gdje vidite prostor za zajedničko djelovanje u korist povećanja hrvatskoga izvoza?**

Posebno nam je drago što smo potpisali sporazum s Hrvatskim izvoznicima, kao nevladinom i neprofitnom udrugom, i na takav način se uključili u poticanje hrvatskog izvoza. Buduću suradnju i zajedničko djelovanje vidimo na tri načina. Prvi je povezivanje članica Hrvatskih izvoznika i Imex banke putem postojećih distributivnih kanala. Ovaj intervju je jedan od načina takvog povezivanja. Drugi način je kanaliziranje informacija o potporama i subvencijama poticanja izvoza. Pretpostavljam da se takve informacije distribuiraju članicama HIZ-a, međutim, da bi se povećao broj izvoznika i potencijalnih članica HIZ-a nužno je takve informacije distribuirati i ostalim poduzetnicima kako bi se eventualno i oni odlučili za takvu poslovnu aktivnost i korištenje potpora ili subvencija. Možda je to najbolje ilustrirati primjerom. Nakon potpisivanja sporazuma dobili smo informaciju o Vladinim nepovratnim potporama za određene poslovne aktivnosti u pravcu povećanja izvoza i zaposlenosti. To smo dobro proučili i nakon toga smo kontaktirali one naše klijente za koje smo smatrali da ispunjavaju tražene kriterije. Ponudili smo im tu poslovnu mogućnost, a na njima je konačna odluka da li krenuti u taj postupak ili ne. Jedan dio kontaktiranih klijenata odlučio se na aplikaciju zahtjeva za natječaj. Treći način je artikuliranje potreba ili sugestija izvoznika za određenim načinom financiranja. Tu artikulaciju najbolje može napraviti njihova udruga, tj. HIZ.