



Božidar Kekez, direktor sektora građanstva Imex banke

INTERVJU

BOŽIDAR KEKEZ,
DIREKTOR SEKTORA GRAĐANSTVA IMEX BANKE

Inovativni novi štedni i kreditni proizvodi

Usklađivanje fleksibilnosti, brzine i korektnog odnosa te praćenje svih novosti na bankarskom tržištu uz stalno uvođenje novih proizvoda temelj su poslovne politike Imex banke

tijekom posljednjih mjeseci na tržište izbacili više proizvoda koji su nam omogućili da treće tromjesečje završimo s odličnim finansijskim rezultatom.

Među vašim proizvodima klijenti su osobito prihvatili nenamjenske kredite?

- Da, odgovarajući na stalno rastuću potražnju za nenamjenskim kreditima, tržištu smo ponudili više kreditnih proizvoda od kojih ističemo kredite za klijente banke uz kamatu od samo 7,69 posto kao i nenamjenske kredite za ostale korisnike bez jamaca. Krediti su mogući do iznosa od 70.000 kuna, s valutnom klauzulom ili bez nje. Također smo povišili i najveće kreditno ograničenje po korisniku na 130.000 kuna.

Kako objašnjavate popularnost vaših akcija u segmentu građanstva?

- U segmentu štednje građanstva ponudili smo nove pogodnosti kroz akciju

dotadne stimulacije od 12% na već vrlo konkurentne kamatne stope, te ostale pogodnosti u svezi raspolaganja kamatom i oročenim sredstvima. Akcija je i dalje u tijeku te će trajati do kraja godine. To je razlog zbog kojeg su naši štedni proizvodi vrlo zanimljivi i traženi. Ističem također da smo preuzeli i vođenje svih računa klijenata banke i ponudili usluge internetskog bankarstva te podizanje gotovine na bankomatima iz MBU/Mastercard mreže u zemlji i svijetu, bez naknade. Naravno da na tome nećemo stati nego nastavljamo dalje stvarati nove proizvode na zadovoljstvo naših klijenata.

S kakvim ste poslovnim rezultatima završili treće tromjesečje?

- Slobodno mogu reći - ohrabrujućim. Time se potvrđuje ispravnost poslovne politike Imex banke. Dobit na kraju trećeg tromjesečja iznosila je 6.800.000 kuna,

što je porast od 73,69 posto u odnosu na isto razdoblje 2005. godine. Ukupna aktiva pritom se penje na iznos od 730 milijuna kuna, što je porast od 25 posto, a najpropulzivniji segment tržišta - građanstvo, i dalje bilježi značajan rast. Tako smo 30. rujna zaključili s ukupnim iznosom štednje od 330 milijuna kuna i kreditnim portfeljem od 140 milijuna kuna, što je porast od 27,18 posto, odnosno 46,31 posto u odnosu na promatrano razdoblje prošle godine. Zasluge za ovakve rezultate svakako imaju i novootvorene poslovnice banke u Zagrebu i Splitu.

Kakvi su vam planovi za dalje?

- I u planovima za sljedeću godinu veliku pozornost posvetili smo širenju mreže poslovnica banke. Osim poslovnice u Varaždinu, koja će se uskoro otvoriti, pokretanje poslovne aktivnosti slijedi i u Zadru,

Osijeku, Puli i Dubrovniku, čime Imex banka ispunjava postavljeni cilj širenja na nacionalnoj razini. Već postaje pomalo istrošena fraza da su fleksibilnost i brzina reakcije na svaki zahtjev klijenta veliki залог njegova zadovoljstva uslugom. To i dalje jest jedan od osnovnih razloga zbog kojih klijenti prepoznaju nas kao banku u kojoj će moći dobiti sve usluge kao i u ostalim bankama, ali uz mnogo manje utrošenog vremena te uz bliski i prijateljski pristup. No, sve bi to bilo uzaludno da banka ne prati sve aktualne bankarske trendove uz podršku najnovijih tehnologija. Usklađivanje ovih dviju kategorija - fleksibilnosti, brzine i korektnog odnosa, s jedne strane te praćenje svih novosti na bankarskom tržištu i svakodnevna aktivnost na uvođenju novih proizvoda, s druge strane, prednosti su i uvjet razvoja Imex banke.

Tržišna utakmica prisiljava i banke da nude nove i klijentima još povoljnije proizvode. Jedna od vodećih banaka u inovativnim novim bankarskim proizvodima je Imex banka, jedna od rijetkih preostalih banaka u hrvatskom vlasništvu. Upravo to je povod za razgovor s Božidarom Kekeзом, direktorom sektora građanstva.

Koje biste novosti u Imex banci istaknuli?

- Imex banka dosadašnje je razdoblje iskoristila za uvođenje novih proizvoda na tržište kao i strukturne promjene unutar banke da bi na najbolji način odgovorila povećanju obujma poslova i prilagodbi stalno rastućem tržištu. U segmentu građanstva bili smo posebice aktivni i