

Imex banka ostaje u domaćim rukama

Imex banka ne pripada niti jednoj međunarodnoj financijskoj grupaciji koja bi osiguravala izvore novca, pa nas to prisiljava da budemo efikasniji od konkurencije, kaže osnivač banke koji za 15-ak dana direktorsku palicu prepušta Čedi Maletiću iz HNB-a

Ljubica VUKO

Sredinom srpnja Branko Buljan, predsjednik Uprave Imex banke, svoje mjesto prepušta Čedi Maletiću, nekadašnjem viceguverneru Hrvatske narodne banke, a on postaje predsjednikom Nadzornog odbora. Prije više od 15 godina Buljan je pokrenuo tu novčarsku kuću čija je aktiva na kraju svibnja ove godine narasla na oko 830 milijuna kuna, s ciljem da 2007. godine prijeđe milijardu kuna.

Rast štednje i kredita

Iz mjeseca u mjesec banke bilježe rast štednje i kredita. Koliko je u prvim mjesecima 2007. u tome sudjelovala Imex banka?

- U uvjetima stabilnog okruženja u kojemu danas posluju banke u Hrvatskoj, a koje karakterizira visoka razina konkurencije i efikasnosti poslovanja, Imex banka bilježi više stope rasta štednje i depozita nego što je to na razini cijelog sustava. Tako je u ovoj godini štednja stanovništva porasla više od 35 posto u odnosu na isto razdoblje prethodne godine, te je ukupna štednja građana prešla svotu od 400 milijuna kuna. U ponudi su nam sve vrste kredita koje se danas mogu naći na hrvatskom tržištu po konkurentnim kamatnim stopama.



Naš mentalitet

Što je Vama najveći izazov na hrvatskom bankarskom tržištu?

- Naš najveći izazov je biti bolji od konkurencije, uz istodobno osiguranje stabilnosti i sigurnosti poslovanja. Dodatni izazov je u činjenici da se Imex banka nalazi u hrvatskom vlasništvu, pa ne pripada niti jednoj međunarodnoj financijskoj grupaciji koja bi osiguravala izvore novca u željenoj količini i transferirala dosegnutu razinu ekspertize iz inozemstva. To nas prisiljava da budemo inovativniji, efikasniji i brži od konkurencije uz prisnu orijentiranost prema klijentima. Ipak, hrvatsko tržište ima svoje posebnosti, u prvom redu zbog našeg mentaliteta, pa u većini slučajeva nije moguće puko preslikavanje rješenja iz inozemstva.

Prema podacima za 2006., osam banaka drži 87,2 posto ukupne aktive svih banaka u Hrvatskoj. U takvoj konkurenciji gdje je prostor za male banke?

- Za onoga tko dobro posluje uvijek ima mjesta na tržištu, a u konačnici i tržište to samo prepoznaje. Zbog naše veličine mi ne možemo biti prva banka velikih poduzeća, niti možemo kreditirati državu, ali se zato naši prirodni poslovni ciljevi nalaze u segmentu malog i srednjeg poduzetništva i poslovanja sa stanovništvom. Baš zbog naše fleksibilnosti, brzine i efikasnosti poslovanja smatramo da smo u boljoj poziciji nego naša konkurencija i da je to naša komparativna prednost. Naravno, postizanje i održavanje izvrsnosti u poslovanju je permanentan proces, pa i danas puno ulažemo u tom pravcu. Kako nas uči i sama Biblija, David može pobijediti Golijata.

Biti bolji i drugačiji

Inovacije su danas imperativ. Koliko ste vi u prilici ponuditi nove financijske proizvode?

- Da bi vas tržište nagradilo trebate biti "bolji od drugih", a da bi vas prepoznalo morate biti "dručkiji od drugih". Međutim, kada plasirate novi i dobar proizvod, konkurencija vrlo brzo pokušava slijediti i kopirati vaš primjer. Najevidentniji slučaj je kod uvođenja premije od 12 posto na postojeće kamatne stope na štednju, što je prva lansirala Imex banka, ili, primjerice, kod slogana "naša banka". Imex banka u svojoj ponudi ima sve vrste usluga i proizvoda, baš kao i najveće banke u zemlji. Pored toga, surađujemo i s Hrvatskom bankom za obnovu i razvitak.

Namjeravate li ove godine i dalje širiti poslovnu mrežu?

- U tijeku je realizacija nacionalne mreže poslovnica, pa pored već postojećih poslovnica u Splitu, Zagrebu, Rijeci, Varaždinu, Zadru i Pločama, pri kraju su

radovi na novoj poslovnicu u Splitu, u toku je realizacija poslovnice u Puli, slijede Trogir, Sinj, Osijek, Dubrovnik..., sve u svemu, znatan broj novih poslovnica u narednih 4 - 5 godina. Time stvaramo infrastrukturu čime našim klijentima omogućavamo poslovanje na nacionalnoj razini.

Dva razvojna puta

Preuzimanja banaka postala su pravilo. Je li bilo zainteresiranih za kupnju Imex banke i biste li je vi uopće prodali?

- Svakome imponira kada tržište i investitori prepoznaju novostvorenu vrijednost, ali i njegove potencijale rasta i razvoja. Banka se trenutačno nalazi na prekretnici kada može birati između dva pravca budućeg razvoja. Prvi pravac je da vlasnici prodaju banku i kapitaliziraju uloženi trud, a drugi pravac je daljnje unapređenje poslovanja kako bi se adekvatno moglo odgovoriti sve jačoj konkurenciji i zahtjevima tržišta, uz zadržavanje domaće strukture vlasništva. Mi smo se odlučili za ovaj drugi pravac i u tom smislu pripremamo značajne promjene u poslovanju i organizaciji banke, čime će se osigurati pretpostavke za trajan rast i razvoj, uz zadržavanje sigurnosti i stabilnosti poslovanja.

Mjere HNB-a pogađaju i one koji se nisu zadužili vani

Poslovanje banaka u znatnoj mjeri je obilježeno i ograničenjima koje je postavila Hrvatska narodna banka. Kako se s time nosi vaša banka?

- Regulator - u ovom slučaju HNB - propisuje pravila i neosporno je da ćemo se mi pridržavati tih pravila i ograničenja. Međutim, to ne znači da se s njima u potpunosti slažemo, pogotovo što se tiče mjere za ograničenje rasta plasmana na 12 posto na godišnjoj razini, kao i njezine nedavne posljednje izmjene. Ako je cilj te mjere usporavanje rasta inozemnog duga, onda se pitamo zašto se odnosi i na nas koji se nismo zadužili u inozemstvu niti za jedan euro, niti smo na jeftinim izvorima gradili svoj razvoj. A vrhunac je, kada smo već posložili poslovanje za 2007. prema pravilima te mjere iz prosinca 2006., da se sada, sredinom godine, mijenjaju pravila i traži primjena tih novih pravila retroaktivno od početka godine. Mislim da su daljnji komentari suvišni.

Vlasnici poduzetnici

Čelno mjesto u Upravi banke prepuštate Čedi Maletiću.

- Želimo banku još više ojačati, a za godinu-dvije ponuditi dionice na prodaju našim komitentima. Želimo da i u vlasničkoj strukturi Imex banka postane banka hrvatskih poduzetnika.