



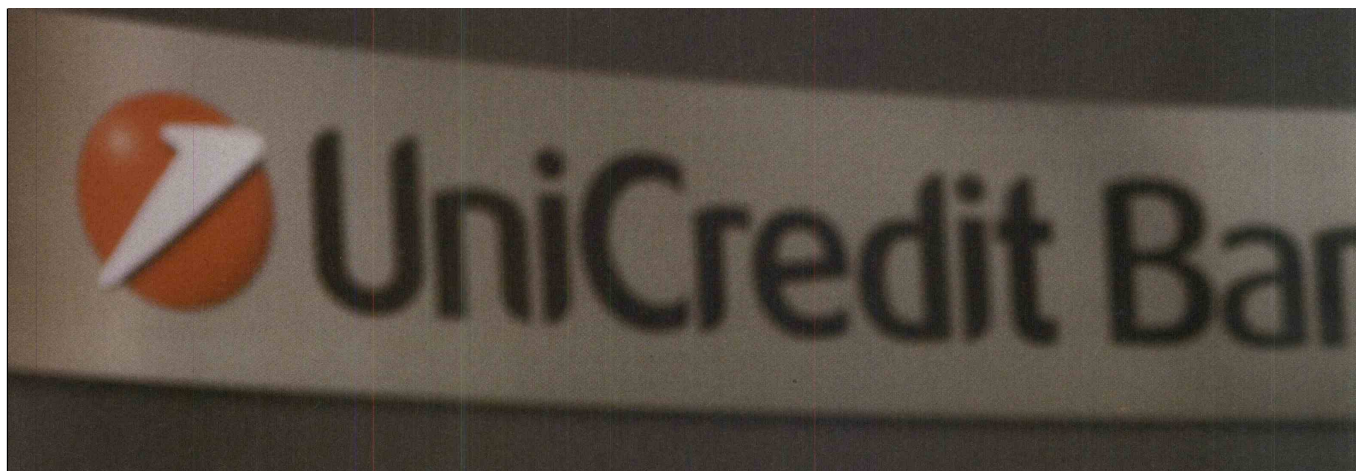
Page: 32

Reach: 23000

Country: SLOVENIA

Size: 2800 cm2

1 / 6



STEFAN VAVTI

predsednik uprave
banke Unicredit Slovenija

Delež v Mercatorju bi prodali tudi po 86 evrov

ANDREJ ČERNIC foto: PRIMOŽ LAVRE
andrej.cernic@reporter.si

Bančni sistem je bil v Sloveniji srčika ekonomske krize. Stresni testi so pokazali realno sliko, ki je bila za slovenske banke zelo travmatična. Visoke slabitve, izrazite izgube, negativni obeti. Stresni testi pa so postavili tudi jasno ločnico med tujimi in domačimi bankami. Tuje so skozi obdobje krize veliko bolje zdržale negativni val recesije. Drugače povedano, v konjunkturi so se upravljale bolj smotno. Na slovenski bančni sektor smo tokrat pogledali s prvim človekom banke Unicredit Slovenija, Stefanom Vavtjem. Italijanska banka je že dolgo akter na slovenskem trgu in dobro pozna slovenske mehanizme. Podrobno smo se zato zaustavili pri » aferi Mercator«, ki jo v banki poznajo iz prve roke. Niso v prodajnem konzorciju, a stanje je danes tako, nam je priznal Vavti, da so pripravljeni svoj delež prodati po znižani ceni, ki jo je dosegel konzorcij.

Page: 32

Reach: 23000

Country: SLOVENIA

Size: 2800 cm2

2 / 6



Page: 32

Reach: 23000

Country: SLOVENIA

Size: 2800 cm2

3 / 6

Družba Unicredit Slovenija je letos že četrty zapored prejela nagrado za najboljšo banko v Sloveniji, ki jo podeljuje revija Emea Finance. Na katerih področjih Unicredit presega druge banke, ki delujejo v Sloveniji?

Leto 2013 je bilo za bančni sektor zelo stresno. Ne samo zaradi stresnih testov. Stanje v gospodarstvu je bilo kritično, v določenem trenutku se je možnost prihoda trojke omenjala kot zelo realna. Kriza evropske valute je bila še boleča, Ciper je zaprosil za pomoč, takrat so se začele špekulacije tudi glede Slovenije. Mi smo ugotavljali, da je bila dobra tretjina gospodarstva, predvsem izvozniki, že takrat solidna. Eno tretjino so sestavljala prezadolžena podjetja. Glede teh podjetij je tekla beseda, kakšne rešitve bi bile najbolj primerne. Šlo je za zelo težke odločitve. Srednja tretjina pa je bila tisti vmesni pas, ki se danes, v stabilnejših ekonomskih okvirih, pobira. Lani ni bilo jasno, kako se bo ta zgodba končala. Pomoč trojke bi pomenila novo zategovanje pa-su. Danes je boljše klima in smo lahko



Upam, da je lanskoletna katarza v slovenskem bančništvu pripomogla k večji profesionalnosti in k poslovnim standardom.

nekoliko večji optimisti. Banke pa bomo posledice negativne zgodovine nosile še nekaj časa: gre za tisto tretjino prezadolženih podjetij.

Lani ste bili vključeni v stresne teste. Primerjalno gledano se je vaša banka dobro izkazala. Mnogi so pri tem opozorili na dejstvo, da je tuje lastništvo prednost, ker je manj podvrženo državnim oziroma krajevnim lobističnim in drugačnim mrežam. Drži?

V času konjunktura smo bili vsi deložni ekonomske plime. Takrat ni bilo jasno, katere banke so delovale bolj konservativno in si tako pripravile ugodnejše položaje za preživetje take krize, kakršno smo imeli lani. Kriza 2013 pa je bila tako huda, da je vsaka napaka prišla na dan. Mi smo standarde povzemali iz matice in tujine, nismo bili vezani samo na slovenski trg. Lahko smo primerjali druge prakse znotraj naše skupine, za sabo smo imeli tudi dobro korporativno upravljanje. Član uprave, ki je skrbel za tveganja, je imel vedno možnost veta. To je bilo pravilno: šlo je za ščitenje kapitala in omogočanje preživetja. Kratkoročno smo se morda morali odreči delu rasti v času konjunktura: danes pa to odločitev lahko ocenjujemo kot pravilno. Če povzamem, bi poudaril dvojico: upravljanje tveganj in korporativno upravljanje. V zvezi s stre-

snimi testi pa to: že res, da smo po njihovi razgrnitvi lani sklenili poslovno leto z minusom, a kazalci le niso bili tako slabi – od nas Centralna banka ni zahtevala dokapitalizacije. Za nas je bila to potrditev, da imamo dober kader in da se osredotočamo na svoje komitente, ne pa na druge zadeve.

Vas tuje lastništvo brani pred pritiski slovenskih lobijev in drugih pomembnih igralcev na slovenskem političnem in ekonomskem trgu?

Mi smo tretja največja banka po kreditni izpostavljenosti, če odštejemo SID. Na slovenskem trgu smo relevantni igralec. Ko presežeš pet odstotkov trga, se pojavi tudi sistemsko tveganje. Toliko s sistemskega vidika, a pojdimo na vaše vprašanje. Pri vsakem napačnem kreditu sta dva krivca. Plačniško nesposobni komitent, ki je za kredit zaprosil, in bančnik, ki mu je kredit podelil. Posamezniki so morda podlegli pritiskom oziroma željam komitentov. Mislili so tudi, da se konjunktura ne more prekiniti. Nihče ni pričakoval tako velike krize od leta 2008 dalje, nihče niti ni mogel pričakovati, da so bile v času konjunktura narejene take napake.

Te napake le niso bile samo posledica napačnih predvidevanj. Vzemimo slovensko

gospodarstvo: obstaja primer podjetja, ki je imelo letni promet v višini nekaj deset tisoč evrov, imelo je enega samega zaposlenega, od različnih bank pa je dobilo kredite v skupni vrednosti 40 milijonov evrov. V tem primeru res ne moremo govoriti le o napačnih predvidevanjih. Zdravorazumska logika govori v prid teoriji o izrazitih pritiskih. A so na vas kdaj konkretno pritisnili in skušali usmerjati vašo kreditno politiko?

V našem primeru neposrednih pritiskov ni bilo. Mi smo vedno ocenili posamezne projekte. Lahko pa povem, da sem opazil, da so se pri drugih domačih in tujih bankah realizirali projekti, ki jih mi ne bi nikoli financirali. Pri nekaterih od teh tujih bank se je breme reševanja vsekakor prelago drugam in ne na slovenskega davkoplačevalca. Upam, da je lanska katarza v slovenskem bančništvu pripomogla k večji profesionalnosti in poslovnim standardom. Bančniki moramo razumeti, kaj se je zgodilo in biti previdni v nadaljnjih poslih. Mnogi nam očitajo, da sploh ne kreditiramo več. To ni res. Denar za kreditiranje je, moramo pa biti pri ocenah kreditiranja bolj konservativni: še več, tak pristop bi morali imeti že v času konjunktura.

Če prav razumem, ni več kreditnega krča, ampak samo bolj racionalno podeljevanje kreditov?

Kreditnega krča ni, žal pa je pre malo dobrih projektov. Psihologija dajanja kreditov se je nekoliko normalizirala. Optimizem pa se vseeno vrača in ver-

Nekoč so banke dajale kredite na podlagi zavarovanj, danes že gledamo, če bo podjetje sposobno vračati posojilo iz ustvarjenega denarnega toka.

jamem, da je začasno najslabše za nami. Za naslednji dve leti imam dober občutek: že lani smo v svojih načrtih za letos novim projektom v Sloveniji namenili 300 milijonov evrov.

Ali bi lahko izrisali profil podjetja, ki danes sprašuje po kreditu? So to izvozniki?

Izvozniki so se najhitreje prilagodili. Nekateri so tudi že investirali. Če se bodo znaki okrevanja nadaljevali, pričakujemo nove investicije. Je pa tudi res, da ta podjetja raje investirajo neposredno iz svojega denarnega toka, kot da bi se znova zadolževala. Tudi to je posledica krize, ki smo jo preživeli.

V sektorju srednjih in malih podjetij pa je bila škoda zelo velika. Odvisna so bila od velikih podjetij, zato se je pri njih kriza toliko bolj poznala. T. i. »non performing loans« oz. slabih terjatev je bilo v malih in srednjih podjetjih za okoli 40 odstotkov v sistemu. Banke so pri tem največ izgubile. V zadnjih letih se veliko govori o menedžerskih prevzemih, ki so bili res škodljivi, a veliko izgub so banke imele prav zaradi propadanja srednjih in malih podjetij. Posledično imamo danes veliko bolj konservativne metode: banke so nekoč dajale kredite na podlagi zavarovanj, sedaj že gledamo, ali bo podjetje sposobno vračati posojilo iz ustvarjenega denarnega toka. Zato imajo podporo projekti, ki zagotavljajo denarni tok. Zastavljeno premoženje je samo še večja garancija.

Nagrado, ki vam jo je podelila revija Emea, je skupina Unicredit dobila tudi za

Bolgarijo in Hrvaško. Kako vi gledate na njeno strategijo skupine za Jugovzhodno Evropo?

Skupina Unicredit je na teh trgih največja med bankami. Na Hrvaškem in v Bolgariji njen tržni delež presega 20 odstotkov. Kljub številnim pomislekom ekonomistov, med njimi so bili tudi nobelovci, so bili ti trgi za našo skupino vselej profitabilni. Dobro smo šli tudi skozi krizo. Dejstvo, da ima Unicredit v portfelju 17 držav, pomeni veliko verjetnost, da imaš vedno tudi take trge, ki dobro delujejo. To se je v skupini pokazalo za zmagovito strategijo. Hkrati so v času krize mnogi podcenjevali moč regije Jugovzhodna Evropa: špekulirali so o padcu in bankrotu teh držav. To pa se ni zgodilo, nasprotno, v zadnjih desetih letih je postalo to območje bolj konkurenčno. Opažamo tako tudi primere podjetij iz Vzhodne Evrope, ki kupujejo podjetja na zahodu.

Kako sta Unicredit Slovenija in območni Unicredit v Jugovzhodni Evropi občutila krizo centralnega dela skupine, ki je bila v zadnjih letih zelo izrazita?

Gre za tri glavne razvite trge, Italijo, Avstrijo in Nemčijo. Tukaj se razmere spreminjajo na bolje. Največji doprinos k 700 milijonom evrov dobička, kolikor je skupina ustvarila v letošnjem prvem kvartalu, je prispevala prav Italija. Na italijanskem trgu je skupini uspelo urediti kar precej težav: prodali so del naložb, več je bilo prihodkov. Nastal je klasični preobrat v poslovanju. Drži pa tudi, da je skupina Unicredit lani opravila precej odpisov in prevrednotenj, da bi se »pripravili« na stresni test, ki se na ravni EU izvaja letos. Naše vodstvo kaže veliko zaupanja, da bo skupina dobro prestala stresne teste.

Kako ocenjujete slovenski bančni trg? Pri nas še vedno obstaja anomalija, da so največje banke v stoodstotni državni lasti.

Banke, ki so bile deležne državne pomoči, morajo izpolniti določene kriterije. Ne govorim samo o prenosu slabih terjatev na slabo banko. NKBM je v procesu privatizacije, NLB bo kmalu. Finančni minister je tudi že govoril o združevanju Abanke in Banke Celje. Zato mislim, da je bilo v interesu te vlade in širše javnosti privatizirati in konsolidirati bančni sektor. Če se bo to res zgodilo, bo v bančnem sektorju nastopilo obdobje večje profesionalnosti in kakovosti. Bančni sistem bo boljše zaščiten, da se ne bomo več vrnili v zdajšnji položaj. Primer Hrvaške: bančni trg je tam veliko bolj privatiziran kot slovenski. Čeprav je bila Hrvaška dlje časa v recesiji kot Slovenija, so hrvaške banke krizo preživele bolje kot slovenske. Pričakujem

torej, da bo privatizacija izvedena tudi v Sloveniji. Na trgu bo manj igralcev, a bomo bolj profesionalni.

Slovenska privatizacija bančnega sektorja je bila deležna številnih kritik: NKBM je bila res uvrščena na seznam, a so mnogi pričakovali, da bo prodaja stekla hitreje. V NLB pa želi država obdržati kontrolni delež v višini 25 odstotkov plus ena delnica. Kako to komentirate?

Privatizacije državnega premoženja so vedno politični proces. Odločitev finančnega ministra je, če prav razumem, prodaja bank, potem ko se bodo nekoliko stabilizirale. NKBM bi morala biti tako privatizirana do konca leta. Apetiti po bankah so v krizi zelo majhni, banke se ukvarjajo s svojim preživetjem. Kljub temu pa ni koristno, da se prodaja predolgo zavlačuje – to bi bilo škodljivo za davkoplačevalce.

Slovenski trg je veljal za pregovorno zaprtega. Kako gledate na njegovo odpiranje, predvsem v bančništvu?

V Sloveniji ni zaprtega trga v bančništvu. Veliko je bilo vstopov tujih bank, tudi v zadnjem času. Tretjino bančnega trga zajemajo domače banke s tujimi lastniki. Nimam osebnih preferenc med tujim ali domačim lastnikom. Seveda se mi zdi bolj primerno, da je zasebni lastnik in ne državni. Vrnimo se k vašemu vprašanju: nimam občutka, da bi bil v Sloveniji v bančnem sektorju trg zaprt za tujce. V začetku devetdesetih je bilo morda nekoliko drugače, a danes res ne. Mogoče sedaj za tuje banke slovenski trg ni več zanimiv, ker je že zasičen.

V mislih sem imel primera NLB in NKBM: v prvem primeru slovenska država ni dopustila, da bi KBC večinsko vstopila v delniško strukturo največje slovenske banke, v drugem pa so pred nekaj leti večjo dokapitalizacijo izvedla tri državna podjetja.

Če so lastniki nedržavni, takih in drugačnih fenomenov ni. Izkazalo se je, da državno lastništvo bank ni v interesu davkoplačevalcev.

Rekli ste, da ni pomembno, ali so lastniki tuji ali domači. Pomembno je, da so zasebni. To drži. A žal v Sloveniji ni resnega zasebnega investitorja, ki bi lahko prevzel banke, v preteklosti pa smo nekaj takih primerov imeli v manjših bankah (Gorenjska banka – delničar Sava, Factor banka – delničar ACH): vedno pa se je izkazalo, da je nad temi zasebnimi slovenskimi lastniki bedel škodljiv duh nacionalnega interesa.

Manjše banke so izpostavljene večjim tveganjem. Unicredit ima zelo široko bazo, prisoten je skupno na 50 trgih, če gre

Page: 32

Reach: 23000

Country: SLOVENIA

Size: 2800 cm2

5 / 6



biografija

Stefan Vavti je bil rojen leta 1970. Ima opravljen študij MBA iz poslovnih ved na univerzi Karl Franzens University v Gradcu. Skupini Unicredit se je pridružil leta 1996. V okviru poklicne kariere je prevzel odgovornost za različna področja delovanja, predvsem poslovanja s podjetji. Bil je vodja zasebnega bančništva za območje regije SVE, pred tem pa član uprave, odgovoren za poslovanje s prebivalstvom in podjetji ter za podporo prodaji pri Unicredit Banki Slovenija, d. d. Na mesto predsednika uprave Unicredit Slovenija je bil imenovan 26. aprila 2012, nasledil je Franceta Arharja.

na enem slabše, bo gotovo na katerem od drugih precej boljše. Diverzifikacija in velikost imata pomembno vlogo. Majhne banke nimajo ugodnih možnosti poslovanja: niša se jim lahko še bolj zoži ali celo zapre, tudi regulacija postaja vse zahtevnejša. Kriza sili manjše banke in združevanje. Zato razumem ministra in guvernerja, da se zavzemata in podpirata tako združevanje.

Prenos slabih terjatev na DUTB je bilo najpomembnejša zgodba v slovenskem bančnem sektorju v prvih mesecih 2014. Kljub prenosom pa je delež slabih kreditov še ostal tako v NLB kot v NKBM. Kako je pri vas? Ste vi po stresnih testih počistili kreditni portfelj ali imate še vedno slabe kredite?

Nekaj slabih kreditov še imamo, a vedno manj, ker jih aktivno upravljamo. Delež naših slabih kreditov je pod povprečjem bančnega sistema tudi po prenosih na DUTB. Lani so se definicije slabih kreditov poenotile z evropskimi standardi. Banke smo zato relativno primerljive, prej smo imele različne klasifikacije za terjatve. V tem procesu smo mi aktivni in konstruktivni. Če ne gre drugače, postanemo lahko tudi kratkoročni lastniki, sicer se zavzemamo za prodaje in iščemo nove investitorje, ki jih zanima strateško in dolgoročno vlaganje. Seveda moramo nekaj slabe zgodovine še absorbirati, a je to lažje v gospodarsko pozitivnem okolju.

Kakšni so vaši načrti za absorpcijo te negativne zgodovine?

Vse banke bomo negativne posledice krize še leta in leta absorbirale. Ob tem bomo tudi poslovale naprej. Lani so prihodki še upadali, letos doživljamo fazo stabilizacije. Pomembno je, da se pozitivni impulz za gospodarstvo vzpostavi tudi do-

ma in ne samo kot izvoz v tujino. V Sloveniji so potrebne investicije in okrevanje domače porabe.

Kako pa je z naložbenim portfeljem banke Unicredit Slovenija?

Nimamo ga ravno veliko. Morda bomo še kje postali začasni lastniki, če bo to res potrebno in izjemoma. Vedno pa jasno komuniciramo, da to ni naš interes in da to tudi ni naša poslovna politika. To je samo začasna rešitev, ki lahko pripomore k boljšemu razpletu krize. V tem kontekstu delujemo vse banke podobno kot DUTB: pridobivamo pri času, da bomo v prihodnosti s pametnim upravljanjem tem naložbam povrnili vrednost, ki je v zadnjih letih dramatično upadla.

Po stabilizaciji pride prodaja, če prav razumem.

Da. Del odgovorov in rezervacij, ki jih zdaj knjižimo, bomo – tako upamo in pričakujemo – v prihodnosti lahko spet pripisali. Vse to govorim v upanju, ki nas navdaja ob zadnjih podatkih stabilizacije in ponovne rasti.

Vaša najbolj znana naložba je seveda Mercator, kjer ste lastniki osem odstotnega deleža. Kako spremljate dolgotrajni proces prodaje?

Dolgovezna prodaja Mercatorja je najbolj neprijetna najbrž prav za podjetje, ki stagnira zaradi nestabilnosti lastništva. Pozitivno je, da obstaja sedaj koncept restrukturiranja podjetja. Jasno mora biti, da nam bankam ni v interesu ohranja-

ti delež v Mercatorju. Končno se je našel kupec, ki je zbral denar, je resen in ponuja neko strategijo. Za bančnike je ta proces pozitiven: banke bi se morale čim prej rešiti trenutnih razmer. Banke bi morale biti samo kreditodajalci.

Torej predvidevate, da bo posel le prišel do konca in da bo Agrokor v kratkem vendarle polnopravni lastnik Mercatorja?

Ponudba je na mizi, treba se je še dokončno dogovoriti, kako bo potekalo finančno prestrukturiranje v primeru vstopa novega lastnika. Regulatorji so tudi že dali dovoljenja. Proces teče v smer, ki kaže na tak razplet.

Banka Unicredit Slovenija, pravite, je zainteresirana za prodajo, vendar se niste pridružili prodajnemu konzorciju. Zakaj? Ne, res se nismo. Vedno pa smo javno govorili, da želimo delež prodati.

Prej ste bili del tega konzorcija, a ste izstopili. Zakaj? Ker se je ponujena cena za delnico medtem drastično znižala?

Ugotovili smo, da smo vedno del prodajnega procesa, čeprav nismo bili formalno vključeni v konzorcij. Zagovarjali smo tudi možnost, da bi posamično prodali naš delež, če bi se pojavil kupec, ki bi bil za to zainteresiran. Ker nismo bili del konzorcija, smo imeli večjo svobodo pri iskanju kupca. To je bil racionalni upravljalški razlog za našo odločitev.

Bi bili pripravljeni svoj delež prodati Agrokorju po zdajšnji ceni 86 evrov za delnico, ki je bila dogovorjena s konzorcijem?

Morali smo sprejeti dejstvo, da je v letu in pol cena hudo padla. Lahko bi takrat prodali Mercator po 221 evrov za delnico, zaradi spleta okoliščin je zdaj cena 86 evrov. Vsem nam je nastala večmilijonska škoda.

Izkazalo se je, da državno lastništvo bank ni v interesu davkoplačevalcev.

Page: 32

Reach: 23000

Country: SLOVENIA

Size: 2800 cm2

6 / 6



Bi pa bili pripravljeni prodati svoj delež po ceni 86 evrov za delnico?

Ja, pripravljeni smo na tako prodajo, ker za banko ni racionalno biti dolgoročni lastnik podjetij.

Bi se pridružili konzorciju, ki ne bi prodal več samo 53-odstotnega deleža, ampak 61-odstotnega?

Po domači zakonodaji mora kupec, ki kupi 53-odstotni delež, ponuditi to ceno tudi drugim, manjšinskim delničarjem.

Kdo je po vašem mnenju kriv, da večinskega deleža v Mercatorju niso prodali takrat, ko je bila cena 221 evrov za delnico?

Kdo je bil kriv? Mi obžalujemo, da takrat ni prišlo do prodaje. Bilo bi veliko boljše od tega, kar se danes dogaja. Vemo, kdo je kako ravnal. Ne maramo kazati s prstom na druge. Ponavljamo samo, da je velika škoda, da nismo deleža že takrat prodali in da ni bilo maksimizacije profita zaradi različnih vzrokov. To pa ni edini tak primer.

Razumem, s prstom pa ne mislite pokazati na krivca?

Ne, raje gledamo naprej, ker tako stvari lahko spreminjamo.

Bodo morali člani prodajnega konzorcija in drugi mali delničarji zaradi padca v ceni knjižiti še nove slabitve na račun Mercatorja?

Lani so banke zelo radikalno ovrednotile portfelje. Mercator je zato najbrž že absorbiran do te cene.

O novih slabitvah sem vas vprašal, ker je bila še nedavno aktualna prodajna cena 111 evrov, ki je bila nato znižana na 86 evrov v zameno za Agrokorjevo dokapitalizacijo Mercatorja.

Škoda se je pri prodaji Mercatorja vseskozi stopnjevala.

Pred kratkim so banke upnice z Mercatorjem dosegle dogovor o reprogramiranju kreditov. Ste tudi vi med temi bankami upnicami?

Med upniki smo tudi mi, a v manjšem delu. Nekoliko bolj je izpostavljen lizinski del naše skupine. Zato je odgovor pritrilen. Tudi mi smo del konzorcija bank, ki se je pogovarjal o prestrukturiranju Mercatorjevega dolga.

Prav v zvezi s pridobitvijo deleža v Mercatorju so bile pri vas oktobra lani preiskave, ki jih je izvajal Nacionalni preiskovalni urad (NPU). Kako daleč so po vašem vedenju te preiskave?

Podatke, za katere so nas preiskovalci prosili, smo predali. Skupina Unicredit je izvedla tudi notranjo preiskavo, ki je pokazala to, v kar smo bili prepričani. Na naši strani ni bilo nobene napake. Verjamemo, da ni podlage za nobeno nepravilnost, zato pričakujemo, da se predkazenski postopek v tem kontekstu ne bo nadaljeval.

Večkrat ste omenili, da banka ne sme biti hkrati delničar in upnik posameznih podjetij. To pa se, splošno gledano, v slovenskem bančnem sistemu večkrat dogaja. Kako bi bilo treba ravnati, da se tej anomaliji izognemo?

To ni značilno samo za Slovenijo, ampak tudi za druge trge, kjer banke prihajajo do lastništva zaradi zaseženih delnic ali konverzije terjatev. Prava težava ni dvojna vloga, ki jo ima banka. Problem je to, kako banka upravlja to dvojno vlogo. Imeti mora različne službe in ljudi, ki za to skrbijo in dveh ločenih zadev ne mešajo. K takemu ločevanju teži tudi zakonodaja.

Kako je pri vas z depoziti fizičnih oseb in kreditiranjem gospodinjstev? Je ta sektor »prebolel« krizo?

Gospodinjstva so v Sloveniji konservativna. To je marsikomu rešilo težave. Statistično je v bankah veliko več depozitov kot pa kreditov, če govorimo o gospodinjstvih. Nisem seznanjen z zadnjimi podatki, a povprečna ocena je taka, da je depozitov gospodinjstev več kot kreditov. Če bi bili vsi sistemi tako previdni kot gospodinjstva, bi se ukvarjali z manjšimi težavami.

V vašo banko, tako kot v druge tuje banke, je bilo v zadnjih letih opaziti pretok depozitov iz »tradicionalnih« slovenskih bank. Je to znak nezaupanja slovenskim bankam ali pridobitev zaupanja strank z vaše strani?

Škoda se je pri prodaji Mercatorja vseskozi stopnjevala.

Sistem se je v Sloveniji nekoliko uravnotežil. Matične banke nam hčerinskim izpostavam ne pomagajo več tako zelo kot v preteklosti. V to jih silijo tudi regulatorji. Danes mora vsaka hčerinska izpostava z lokalno licenco iskati vire financiranja v svojem okolju. Tuje banke so popestrile ponudbo, komitent pa so diverzificirali svoj nabor bank.

Kako strateški pa je slovenski trg za Unicredit?

Naša trenutna bilančna vsota je 2,5 milijarde evrov. Kreditov je za 1,9 milijarde evrov. 600 milijonov je še drugih naložb. Vse to naša banka refinancira z 1,3 milijarde evrov depozitov in 250 milijonov evrov kapitala. Razliko, približno milijardo evrov, v našem primeru še vedno krije matična banka. To je pozitivno, ker je znak zaupanja v slovenski trg in odločenosti, da je prisotnost skupine Unicredit v Sloveniji dolgoročna strateška odločitev. Podpora matičnih bank je v tem kontekstu dejavnik stabilizacije.

Ali si kot tuja banka v Sloveniji težko pridobite zaupanje strank, predvsem gospodinjstev?

Dejansko je Unicredit Slovenija že domača banka. 99 odstotkov zaposlenih je Slovencev, to pa povečuje zaupanje pri ljudeh. Blagovna znamka Unicredit je pri tem prav tako odigrala pomembno vlogo. Naš modus operandi ni bil nikoli agresiven, ampak zelo premišljen. Na trgu je vsekakor čedalje več konkurence. Mi trdimo, da lahko za konkurenčno ceno ponudimo najboljšo storitev. Odzivi strank kažejo, da nam to dobro uspeva. ■