



INTERVIEW

ДИОМИДИС НИКОЛЕТОПУЛОС

ПРЕТСЕДАТЕЛ НА УПРАВЕН ОДБОР НА СТОПАНСКА БАНКА АД СКОПЈЕ

БАНКАРСКИОТ СЕКТОР Е ПОДГОТВЕН ЗА НОВИ ИНИЦИЈАТИВИ И КВАЛИТЕТНИ ПРОЕКТИ

“Потребно е банкарскиот сектор во секоја земја да биде силен и профитабилен затоа што единствено на тој начин може да ја оствари својата улога, поддржувајќи го ефикасно растот на економијата. Фактот што 2017 година генерално гледано беше добра година за банките е доста позитивно и охрабрувачки и се надеваме дека трендот ќе продолжи и во иднина”, вели првиот човек на Стопанска банка АД Скопје во интервјуто за магазинот Капитал. Директорот Николетопулос зборува и за развојните планови на Стопанска банка, за новите производи кои планираат да им ги понудат на клиентите и за кредитирањето на граѓаните и компаниите.

16 ИНТЕРВЈУ

► Г-не Николетопулос, целиот банкарски сектор бележи високи профити во 2017 година, дали можете да го објасните овој тренд со оглед на условите во кои се наоѓаше економијата? Стопанска банка повторно ја заврши годината со висок профит од 33,2 милиони евра што сепак е за 8,8% помал од тој во 2016та година. Дали беше очекувано вакво движење на профитот?

Како што во повеќе наврати сме споменале, потребно е банкарскиот сектор во секоја земја да биде силен и профитабилен затоа што единствено на тој начин може да ја оствари својата улога, поддржувајќи го ефикасно растот на економијата. Фактот што 2017 година генерално гледано беше добра година за банките е доста позитивно и охрабрувачки и се надеваме дека трендот ќе продолжи и во иднина. Стопанска банка АД – Скопје која во исто време е модерна, но и банка со најдолга традиција на пазарот, има развиено оперативна стратегија која ги инкорпорира сите предуслови за Банката да биде лидер и тоа на долг рок. Достигнувањата на Банката во изминатите неколку години се резултат на воспоставена платформа и бизнис модел кои ги земаат во предвид сите параметри на инфраструктурата: кадарот, системите, производите и процедурите кои треба да се вклопат за да им служат на потребите на клиентите. Постигнатото ниво на профитабилност беше очекувано и покрај тоа што е за 8,8% помало во споредба со 2016 година. Доколку го изолираме единствениот исклучителен случај од последниот квартал на годината, кој успешно беше разрешен во првиот квартал на 2018 година, остварениот профит за 2017 година всушност би бил за 9% повисок од тој во 2016 година. Сепак, овој ефект ќе биде официјално регистриран во првиот квартал на 2018 година.

► На пазарот се зборува веќе две – три години дека банките се трудат да покажат повисоки профити затоа што постои амбиција од страна на нивните акционери за продажба – и за Стопанска, но и за НЛБ Банка. Деновиве имаше движења и во акциите на Комерцијална банка од каде излезе швајцарскиот фонд. Како реагираате Вие на овие шпекулации?

Сериозните компании секогаш имаат амбициозни цели и многу притисок истите да ги остварат, па знаејќи што се случува во нашата Банка и анализирајќи ги резултатите од другите банки можам да ве уверам дека е екстремно тешко да се претстави поинаква слика освен таа за фактичкиот перформанс на Банката. Сепак, до

одреден степен нормално е дел од луѓето да мислат дека компаниите покажуваат добри резултати поради можна промена на акционерска структура.

Јас лично, не сум во позиција да знам или да коментирам за тоа што се случува со другите банки. Како што знаете, подолго време веќе кружат шпекулации за нашата Банка, меѓутоа од моја перспектива, како извршен директор на Банката, не можам да коментирам за ова прашање, бидејќи тоа ги засега главните акционери и нивната стратегија за присуство во вака силна Банка во земјата.

Од друга страна, со сигурност можам да тврдам дека без оглед кој во иднина ќе ги поседува мнозинството акции, оваа Банка има докажано и ќе продолжи да биде една од најзначајните, најмоќни и најсигурни банки, не само во земјата туку и пошироко во регионот, со јасна ориентација и фокусираност кон клиентите во поддршка на нивните растечки потреби во согласност со софистицираните промени на пазарот.

► Какви се Вашите проценки за работењето на Банката годинава? Која е целта што сака Стопанска банка да ја оствари до крајот на 2018 година?

Оваа 2018 година сакаме да биде година на раздвижена економија, на подигнување на оптимизмот и следствено постепено подобрување на животниот стандард. Базирано на овие претпоставки имаме амбициозен развоен план, ја подобруваме и модернизираме нашата инфраструктура, ги прилагодуваме капацитетите, ги развиваме и поттикнуваме нашите вработени и остануваме достапни за нашите клиенти преку повеќе канали за комуникација, притоа задржувајќи ја лидерската позиција на пазарот.

Тоа на што посебно ќе се фокусираме оваа година е подобрување на нашата поддршка која ја нудиме во сите аспекти на делувањето во соработката со компаниите преку нашата мрежа на relationship manager-и присутни на пазарот. Таа поддршка покрај производи и услуги вклучува воедно и споделување на богатото искуство на Банката поддржувајќи ја на тој начин економијата во креирање работни места, развој на претприемачки дух, продор на нови пазари и тн. Имајќи ги во предвид клучните индикатори, очекуваме 2018 година да биде подеднакво успешна, ако не и подобра од претходната година, со што ќе се обезбедат најдобри можни резултати за сите заинтересирани страни.

► Проценките за економскиот раст годинава се попозитивни за разлика од минатата година кога

економијата стагнираше. Колку е реално да се очекува зголемување на кредитирањето годинава? Може ли приватните компании да очекуваат дека полесно ќе одобрувате кредити? Од што ќе зависи тоа, односно како го проценувате капацитетот на бизнис секторот за кредити?

Стабилното политичко окружување значително се одразува на перцепцијата на претприемачите за нивото на ризик на земјата кое, пак, од друга страна влијае на економската клима и раст. Доколку окружувањето остане стабилно, очекуван е позитивен тренд кај БДП кој ќе создаде дополнителни потреби за нови инвестиции, а со тоа и растечка побарувачка за кредитирање со инвестициски цели или за тековни активности.

Сепак, мора да кажеме дека дури и при стагнација постои кредитна активност кај компаниите и иницијативи кои им се од поддршка на компаниите да ги надминат нивните финансиски потешкотии, поради што не е едноставно само да се споредат вкупните бројки помеѓу двата периоди. Моите уверувања се дека не постојат пречки поради кои компаниите би имале проблем да му пристапат на банкарскиот сектор, напротив компаниите го имаат целосното внимание на банките, каматните стапки се многу ниски и кредитните критериуми не можат да се сметаат за нелогични или строги. Сепак, понекогаш компаниите се жалат за брзината на процесот на одобрување иако зборовите „брзина и леснотија“ на процесот на одобрување не треба да се користат како критериуми за кредитна експанзија. Наместо тоа, соодветно дизајнирани кредитни производи/процеси кои ќе ги покријат реалните потреби и ќе бидат поддршка за растот на компаниите се позначајни и оттука компаниите треба да бидат добро подготвени за разговор и да им веруваат на банките кога вршат проценка на нивните потреби и предлагаат најдобри решенија соодветни за нив.

► Каков е интересот од фирмите за кредити во првиот квартал? Има ли барања за кредити за инвестиции или се уште доминираат за тековна ликвидност?

Првиот квартал од годината секогаш е период во кој правните лица ги подготвуваат извештаите за резултатите од минатата година, кои, пак, се предуслов за нив и за банките за евалуација на перформансите и за прилагодување на идните бизнис планови.

Се уште не сме виделе некој знак за значајна побарувачка од страна на компаниите за инвестициски кредити и најголемиот број барања се поврзани



Се уште не сме
виделе некој знак за
значајна побарувачка
од страна на
компаниите за
инвестициски кредити
и најголемиот број
барања се поврзани
со финансирање
на нивните редовни
активности. Според
некои прелиминарни
податоци за пазарот
се чини дека
корпоративното
кредитирање во
првиот квартал
на 2018 година е
намалено, сепак се
надеваме и очекуваме
дека побарувачката
за кредитирање
посебно за
финансирање на нови
проекти ќе порасне во
следните квартали.



со финансирање на нивните редовни активности. Според некои прелиминарни податоци за пазарот се чини дека корпоративното кредитирање во првиот квартал на 2018 година е намалено, сепак се надеваме и очекуваме дека побарувачката за кредитирање посебно за финансирање на нови проекти ќе порасне во следните квартали.

► **Каква е стратегијата на Стопанска банка за кредитирање на граѓаните? Колку според Вас е загрижувачка задолженоста на населението со вакви кредити? Гледате ли опасност да се влоши наплатата?**

Стопанска банка АД – Скопје прва на пазарот ги понуди кредитните производи за население и го држи поголемиот пазарен удел соодветно. Оттука, нашата стратегија не трпи големи промени во тој домен. Во просек, поголемиот дел од платежно способното население користи два кредитни производи иако дел користат и повеќе производи одеднаш. Во таква констатација на работите, наша, пред се обврска, е да им помогнеме на клиентите да ја

консолидираат својата изложеност, да изберат решение кое на долг рок најдобро ќе им одговара на можностите, а во исто време ќе ги задоволи потребите во текот на животниот циклус.

Стапката на задолженост на домаќинствата како процент од БДП е се уште на разумно и задоволително ниво од 22%, што е значајно пониско од 45% кај развиените земји, па дури и многу повеќе во некои случаи. Оттука, не очекуваме промена во наплатата кај кредитните производи за население. Во светот, кредитната експанзија кај населението е главен фактор за растот на економијата, сепак проблемот тука е што распределбата на приходите не е иста како во развиените земји што доведува до ситуација поголем дел од населението да не е кредитоспособно, а во исто време на добар дел од населението да не му се потребни кредитни производи воопшто. Доколку правилно се употребуваат кредитните производи ќе придонесат кон создавање поголема вредност и за клиентите и за Банката. Постојано внимателно ја мериме задолженоста на

клиентите и притоа нудиме адекватно финансиско советување во смисла на дисциплина и рационалност, водени од примена на мерката потреби наспроти можности.

► **Народната банка неодамна ја намали основната камата на 3%. Каков е овој сигнал за банките, што може да се очекува во поглед на движењето на активните и пасивните камати?**

Централната Банка ја има примарната улога во одржување на монетарна политика, на цените и на финансиска стабилност во земјата, а за извршување на оваа улога таа користи повеќе алатки меѓу кои е и основната каматна стапка. Најзначајните индикатори кои во изминатиот период се одразија на финансиската положба на земјата, како стабилниот курс на денарот, адекватното ниво на девизни резерви, стабилноста на цените, адекватната ликвидност на банкарскиот сектор и секако поважно стабилноста на земјата се одрази на неодамнешниот успех во издавањето на еврообврзницата со што Централната банка беше во можност да ја намали

18 ИНТЕРВЈУ

основната каматна стапка и со тоа да им даде на банките сигнал да го пренасочат вишокот ликвидност кон реалниот сектор.

Сепак, освен на макро ниво, банките во предвид ги земаат и дополнителните показатели за перформансот пред едноставно да го зголемат кредитирањето. Добро познато е дека прибирањето на депозити и кредитирањето се примарен бизнис за банките под претпоставка дека сите критериуми за корисниците на кредитите се поставени на начин што ги заштитуваат депозитите на клиентите. Во врска со неодамнешното намалување на основната каматна стапка, незначително прилагодување на активните и пасивните каматни стапки ќе следува откако ќе бидат завршени тековните проценки. Веруваме дека основната каматна стапка го постигна најниското можно ниво и ако се следат светските движења, во иднина може да се очекува нагорен тренд кај овие каматни стапки.

► Каква е наплатата на кредитите во последно време? Колку фирмите, а колку граѓаните имаат финансиска кондиција навреме да ги отплатуваат ратите? Какви се проценките за годинава и колку наплатата е ризик за зголемување на кредитирањето?

Генерално земено, наплатата на кредитите во банките претставува барометар на состојбите во економијата односно во реалниот сектор. Имено, во период на криза наплатата се влошува и расте процентот на нефункционални кредити, а во период на позитивни движења во економијата, на редовна исплата на плати и пензии, наплатата се подобрува и процентот на нефункционални кредити се намалува. Банките секогаш наидуваат на проблеми со одредени клиенти и последните години забележан беше нагорен тренд кај некои компании кои не се во можност да ги подмират обврските што не беше секогаш последица на нивните влошени перформанси, туку поради потешкотии кои произлегуваат од целиот систем. Сепак, ефикасната наплата е многу важен фактор кој може да придонесе дадена банка да се издвои од конкуренцијата по своите перформанси, за што голема улога имаат поставените системи на управување со кредитниот ризик на односната банка. Во нашата Банка секогаш се водела грижа да се воспостави ефективен механизам за наплата на побарувањата, успевајќи притоа да одржиме ниско ниво на нефункционални кредити. Дополнително, неодамна имплементираме нов, софистициран високо квалитетен систем за управување со кредитното портфолио на население и компании, со кој се

покрива целиот процес на кредитирање од фазата на одобрување на кредитот па се до ефикасна доцна наплата. Несомнено, ефикасноста на наплатата е тесно поврзана со кредитниот ризик и апетитите на секоја банка, особено во услови на ниски каматни стапки и намалени профитни маржи. Конечно, тоа што на банкарскиот сектор му е потребно е да види нови иницијативи и квалитетни проекти, продуктивни инвестиции, екстровејерти корпорации или едноставно кажано бонитетни кредитобаратели.

► Пазарот во 2017 година беше преплавен со компании кои нудат краткорочни небанкарски кредити за граѓаните. Какво е нивното влијание на банкарскиот пазар?

Иако бројот на ваквите друштва расте, се чини дека немаат значајно влијание на банкарскиот систем. Алтернативната понуда на пазарот дури и може да доведе до здрава конкуренција, доколку пазарот е регулиран со правила кои важат за сите подеднакво со можност за споредба и мерење.

Не сум уверен дека правилата во целост важат за овие финансиски друштва, па поради нетранспарентниот начин на споделување податоци не сме во можност да го процениме сеопфатно нивното влијание на пазарот. Останува на надлежните да ја согледаат состојбата и да проценат дали пенетрацијата на ваквите друштва е во поддршка на економијата. Сепак, клиентите кои влегуваат во договори со овие друштва треба да бидат внимателни затоа што неретко склучуваат договор со многукратно повисоки ефективни каматни стапки под импресија дека добиваат добра зделка. За истите тие износи на кредити каматните стапки во Банките се многу подостапни, а во изминатите години кредитите се достапни во истиот работен ден. Се почесто се случува, клиентите да се вратат на користење на редовни банкарски производи откако ќе ги испробаат овие понуди и ќе станат свесни за вкупната цена на чинење на производот.

► Кои нови производи или технолошки иновации може да ги очекуваат граѓаните и компаниите од Стопанска банка годинава? Колку е работењето на Вашата банка дигитализирано и какви се придобивките од дигиталната трансформација? Како овие движења се одразуваат на перформансот на мрежата на филијали со кои располагате?

По се изгледа дека 2018 година ќе помине во знакот на дигиталните трансформации на банкарските услуги и процеси посебно во делот на self service кој го нудиме за клиентите кои

имаат афинитет кон дигитални решенија и модерна технологија. Токму овие новитети ќе придонесат нашите клиенти да имаат поголема контрола, чувство на безбедност и слобода за располагање со своите средства 24/7.

Стопанска банка има повеќе од одличен track record во овој сегмент. Имено, ако ја погледнеме временската рамка во последните години Банката има воведено над 15 новитети на пазарот и тоа во најголем дел благодарение на фокусот на дигиталните технологии и предностите кои ги нудат, како за клиентите така и за Банката.

Овој фокус секако е интензивизиран во последните години што ни овозможи да останеме препознаени на пазарот како иноватори. Секако, овие трансформации на начинот на кој ги нудиме, обработуваме и сервисираме нашите производи придонесуваат кон подобрен квалитет на услуга, заштеда на времето на клиентите, зголемена продуктивност, намалена употреба на хартија, и тн.

Сепак, најголем придонес од дигиталните иновации имаат нашите колеги кои работат директно со клиентите. Имено, на располагање имаат бројни податоци па можат брзо, а сепак точно и релевантно, да ги советуваат клиентите при изборот на производот кој најдобро им одговара.

Сето ова дополнето со активностите кои ги преземаме за модернизирање и реновирање на широката мрежа на филијали дополнително помага во подобрување на услугата за клиентите и условите во кои нашите колеги ги извршуваат своите работни обврски. Забележуваме скратено време на чекање, селење на базични трансакции на online решенијата, зголемено користење на дигиталните канали па затоа се насочуваме кон бизнис модел кој ќе значи воведување зголемена автоматизација за клиентите. На тој начин, повеќе време ќе може да се посвети на клиентите кои ги посетуваат филијалите со покомплексни барања како и за нашата советодавна улога и поддршка за клиентите.

► Колку се зголемува интересот за електронското банкарство и од страна на фирмите и од населението? Последни податоци за електронско банкарство и промена во споредба со претходен период? Како банката се обидува да ги одвикне клиентите од шалтерите а да ги навикне да ги користат компјутерите и мобилните телефони за банкарски работи?

Стопанска банка нуди Електронско банкарство (e-banking) повеќе од 14 години и бевме први во воведување на мобилно банкарство (m-banking) што беше побрзо прифатено како дел од секојдневието особено од првите



► **Актуелна е дискусијата за позицијата Гувернер на НБРМ. Какви се Вашите очекувања од функцијата во иднина, каква монетарна политика треба да води?**

Како системска банка, Стопанска банка АД – Скопје има значајна улога во банкарскиот сектор во земјата и оттука, од голема важност е нејзината соработка и комуникација со НБРМ и Гувернерот.

Мислам дека е коректно да се спомене дека во изминатиот период Централната банка реагираше промптно и адекватно во повеќе наврати на кризни ситуации демонстрирајќи одлучност во спречување на ескалација на негативни импликации на монетарната стабилност и вкупната финансиска стабилност на земјата. Повеќе од јасно е дека функцијата Гувернер е од голема важност, како за банкарството, така и за бизнисот во земјата и ние би сакале оваа позиција секогаш да биде извршувана од страна на најсоодветно лице кое поседува интегритет, знаење и искуство потребни за управување со вака значајна институција која ја обезбедува монетарната стабилност и услови за здрав банкарски систем кој може да ја преземе својата улога за поддршка на економијата.

корисници кои брзо се прилагодуваат на промени и на кои им сме посебно благодарни затоа што согласно нивните искуства и препораки успеваме нашите сервиси постојано да ги подобруваме. Потоа, со инвестиција во едукација како за нашиот кадар, така и за клиентите – преку видеа, презентации, промоции и обуки, корисни совети, но и преку пониските провизии и можноста сервисите да се користат бесплатно, а во исто време преку различни платформи (мобилен, компјутер, телефон и АТМ) всушност допираме до пошироката публика и се обидуваме да ја стекнеме нивната доверба и во системите, но и во современата технологија. Па така, денес, кога интернет пенетрацијата во земјата е на сосема завидно ниво, ние можеме да се пофалиме со голема прифатеност на овие услуги. Над 60% од вкупните трансакции од платниот промет во Банката се извршуваат преку e-bank-

ing платформата со посебно висока пенетрација кај правните лица кои имаат и почеста потреба од овој сервис во текот на месецот. За овој значителен процент на трансакции, придонес имаат и зголемиот број на типови на трансакции достапни преку електронското банкарство, а можам да најавам дека во тој поглед веќе оваа година дополнително ќе се надградуваме.

► **Надвор од директните банкарски теми, би ја искористиле оваа прилика со оглед на тоа што доаѓате од земја каде во примена се високи даночни стапки, повисоки од вообичаените, какво е вашето видување на предлогот за воведување на скалесто оданочување?**

Пред се, на секоја земја и е потребен правичен и ефикасен даночен систем што ќе обезбеди стабилни приливи

за сервисирање на предвидените буџетските расходи. Во таа смисла исклучително важно е секоја даночна мерка да овозможи реализирање на таквата цел. Секоја влада креира своја даночна политика, меѓутоа, треба да се земе предвид дека последните извештаи на ЕК и меѓународните финансиски институции укажуваат дека постои голем простор за зголемување на даночните приходи преку вклучување на сивата економија во регуларните текови што, во поширока смисла, подразбира поголема даночна дисциплина. Повисоки даноци сами по себе не значат и повисоки приходи за државата и доколку даночната основа не се прошири постои ризик од т.н. морален хазард, кој може да предизвика и најдобрите намери за даночни реформи да бидат сфатени како казна за оние кои целосно го декларираат својот приход и соодветно ги плаќаат сите давачки.

