

ÎN ACEST AN,

Cererea pentru creditele imobiliare s-a dublat, la Garanti Bank

(Interviu cu Ufuk Tandogan, CEO Garanti Bank)

Cererea pentru creditele imobiliare s-a dublat, la Garanti Bank, de la începutul anului și până în prezent, comparativ cu perioada similară de anul trecut, după cum ne-a spus Ufuk Tandogan, CEO al băncii. Domnia sa ne-a precizat, într-un interviu, că numărul cererilor pentru credit primite de la dezvoltatorii de proiecte imobiliare este în creștere. Majoritatea tranzacțiilor din piața imobiliară sunt reprezentate de achiziționarea de apartamente în clădiri construite înainte de 2010, a mai adăugat domnul Tandogan.

Reporter: Cum a evoluat creditarea, la Garanti Bank, în acest an?

Ufuk Tandogan: Prima jumătate a anului a fost bună pentru noi. Creditarea și volumul depozitelor au înregistrat și continuă să înregistreze evoluții remarcabile. Volumul total de credite al Garanti Bank, pe toate segmentele (retail, IMM și corporate), a ajuns, în primul semestru, la 6,27 miliarde lei, în creștere cu 27,8% față de aceeași perioadă a anului trecut.

"Anul trecut, am acordat împrumuturi către zona corporate, în valoare totală de 200 de milioane de euro, și avem convingerea că vom înregistra un rezultat și mai bun până la finalul acestui an".

Cifrele din al doilea trimestru au jucat un rol semnificativ în obținerea acestor rezultate și ne așteptăm ca ultima parte a anului să fie la fel de dinamică.

Reporter: Ce tipuri de credite au fost cele mai solicitate?

Ufuk Tandogan: Strategia noastră este să creștem pe toate cele trei linii de business, iar creditarea a reușit să avanseze pe toate segmentele.

Până în acest moment, în 2015 am reușit să înregistrăm o creștere semnificativă a volumului de credite de nevoi personale, iar obiectivul nostru este să menținem același ritm.

Totodată, este unanim acceptat faptul că IMM-urile reprezintă unul dintre principalii piloni care susțin dezvoltarea economică. Am reușit să creștem creditarea și pe acest sector, care pentru Garanti joacă un rol important în strategia de



dezvoltare.

De asemenea, anul trecut, am acordat împrumuturi către zona corporate, în valoare totală de 200 de milioane de euro, și avem convingerea că vom înregistra un rezultat și mai bun până la finalul acestui an. Mai mult, datorită perspectivelor macroeconomice pozitive, estimăm că vom avea o evoluție similară pe zona respectivă și în 2016.

Reporter: Ce produse noi ați lansat în ultima perioadă?

Ufuk Tandogan: Lucrăm constant la dezvoltarea de noi produse și servicii financiare. De exemplu, în această vară, am lansat un nou credit de nevoi personale, menit să deservească nevoile clienților de retail, existenți și potențiali. Prin acest produs, clienții au avut posibilitatea să acceseze, până la finalul lunii august, o finanțare de până la 5.000 de lei, pentru o perioadă de maxim 18 luni.

Totodată, în luna iunie, am lansat un nou produs de creditare destinat IMM-urilor, prin care clienții pot accesa până la 100.000 de euro.

Reporter: Ce produse promovați în sectorul construcțiilor?

Ufuk Tandogan: Garanti Bank are o gamă largă și complexă de



Garanti Bank intenționează să intre în programul care presupune colaborarea cu Agenția Națională de Administrare Fiscală (ANAF) pentru verificarea resurselor financiare ale persoanelor fizice - potențiali debitori.

În prezent, există posibilitatea ca veniturile oamenilor să fie verificate de către bancă, prin intermediul ANAF, ceea ce este un lucru pozitiv atât pentru operatorii financiari, cât și pentru clienți, potrivit lui Bogdan Neacșu, director general adjunct la Garanti Bank. Domnia sa a precizat, recent, că nu toate băncile au intrat în acest sistem, dar că sectorul bancar se îndreaptă către acest lucru.

Recent, Nicolae Cintează, directorul Direcției de Supraveghere din Banca Națională a României, ne-a explicat: "Există o convenție între bănci și ANAF, în care este permis accesul operatorilor financiari la fișierele persoanelor ce doresc să se împrumute. Nu există un act normativ pentru reglementarea acestui aspect, este la latitudinea băncilor dacă doresc sau nu să lucreze în acest sistem".

Acesta este un pas elementar, care ar fi trebuit făcut de mult, opinează Bogdan Neacșu, adăugând că și Garanti Bank și-a propus să aibă acces la bazele de date de la ANAF: "Deja există bănci care își permit să spună că dau credite în câteva ore, ceea ce presupune că au toată această informație în spate, în mod legal, cu protecția datelor. Trebuie să ne digitalizăm și să avem o infrastructură pentru păstrarea datelor despre clienți".

Domnia sa consideră că asistăm la o consolidare a sistemului, băncile continuându-și procesul de restructurare a portofoliului și a activității pe care o au. Totodată, reprezentantul Garanti Bank spune că sectorul bancar este foarte interesat să nu mai repete greșelile din trecut, subliniind că este momentul ca instituțiile de credit să se întoarcă din nou la client.

"Clientul nu mai vine singur la bancă, el trebuie convins să apeleze la serviciile noastre", a ținut să precizeze domnia sa, apreciind că avem nevoie de bancheri, respectiv de oameni care să interacționeze cu clientul și să gestioneze relația cu el.



soluții integrate dedicate finanțării sectorului construcțiilor: instrumente nemonetare, credite pentru investiții și credite ipotecare. În 2015, am avut numeroase solicitări din partea dezvoltatorilor de proiecte rezidențiale, comerciale, dar și de proiecte logistice, pe care le-am gestionat și vom continua să le gestionăm cu rapiditate.

În calitate de creditori, luăm toate măsurile pentru a ne asigura că proiectele sunt bine definite în termeni de bugete de investiții, surse de finanțare și costuri. Pe durata perioadei de investiție, banca monitorizează îndeaproape operațiunile, ca să ne asigurăm că bugetul și lucrările sunt sub control. Totodată, în perioada de operare, ne asigurăm că proiectul are un nivel optim de vânzări și că echipa de management are experiența și abilitățile necesare ca să gestioneze afacerea.

Reporter: Cum a evoluat cererea pe piața imobiliară?

Ufuk Tandogan: Sectorul imobiliar este pe un trend ascendent. De altfel, cererea pentru creditele imobiliare, la Garanti Bank, s-a dublat, de la începutul anului și până în prezent, comparativ cu perioada similară din 2014. Mai mult, numărul cererilor de credit primite de la dezvoltatorii de proiecte imobiliare este în creștere. Majoritatea tranzacțiilor din piața imobiliară, sunt, însă, reprezentate de achiziționarea de apartamente în clădiri construite înainte de 2010. Cu toate acestea, segmentul construcțiilor este în creștere. Estimăm că acesta va juca un rol important în creșterea economică din 2015.

Reporter: Cum a evoluat segmentul depozitelor, la Garanti Bank?

Ufuk Tandogan: În primul semestru al acestui an, comparativ cu aceeași perioadă din 2014, valoarea totală a depozitelor a înregistrat o creștere de 43%, ajungând la 4,53 miliarde lei. Pentru noi, acest lucru înseamnă că beneficiem, în calitate de partener financiar, de încrederea clienților. Totodată, ne bucură faptul că agenția de evaluare financiară

Potrivit domnului Tandogan, în primul semestru al acestui an comparativ cu aceeași perioadă din 2014, valoarea totală a depozitelor a înregistrat o creștere de

43%

Fitch Ratings a îmbunătățit ratingurile băncii. Astfel, ratingul pentru datorii pe termen lung a fost îmbunătățit la BBB- (cu perspectivă stabilă), cel pentru datorii pe termen scurt la F3, ratingul de suport la 2, iar ratingul de viabilitate la b+.

Atât timp cât încrederea clienților în noi crește, vom continua să reprezentăm un jucător important pe piața din România, atât în ceea ce privește zona de depozite, cât și cea de credite.

Reporter: Cu ce rezultate estimați că va încheia anul Garanti Bank?

Ufuk Tandogan: Avem o strategie pe termen lung în România, de a menține același ritm cu nevoile clienților noștri. Ne dorim să creștem exponențial și să ne fidelizăm clienții. Vom continua să ne diversificăm produsele și serviciile pentru toate segmentele de piață (retail, IMM-uri și corporate), oferind credite pe termen scurt și lung, evaluare atentă a riscurilor și depozite. Scopul nostru este să menținem un echilibru al acestor segmente, să avem un portofoliu sănătos și să ne creștem cota de piață într-un mod sustenabil.

Reporter: Ce părere aveți despre evoluția sectorului bancar și ce perspective există pentru acest domeniu?

Ufuk Tandogan: 2015 a fost un an interesant și plin de provocări pentru sectorul bancar. Problema principală a industriei financiare - creditele neperformante - este în proces de soluționare. De asemenea, au loc diverse achiziții sau fuziuni importante în domeniu. Consider că vom mai vedea asemenea tranzacții și în viitor.

Cu toate acestea, sectorul bancar românesc este bine reglementat și monitorizat, iar faptul că rata medie a creditelor neperformante a scăzut față de anul trecut reprezintă un rezultat bun pentru industria financiară, dar și pentru întreaga economie.

Reporter: Mulțumesc!