

INTERVIEW

ВЛАДИСЛАВ ХАЏИДИНЕВ

ГЛАВЕН ДИРЕКТОР ЗА ФИНАНСИИ, ЧЛЕН НА УПРАВНИОТ
ОДБОР И ИЗВРШЕН ДИРЕКТОР НА УНИБАНКА

ПОДОБРЕНАТА ЕФИКАСНОСТ Е ГЛАВЕН ФАКТОР ЗА НАЈУСПЕШНИТЕ ДОСЕГА РЕЗУЛТАТИ НА УНИБАНКА

УНИБанка во 2017 година постигна најдобри резултати во својата историја. Нашата актива достигна 263 милиони евра, во споредба со активата од 232 милиони евра во 2016 година. Кредитното портфолио порасна за 14 %, на 179 милиони евра. Депозитите надминаа 205 милиони евра. Нето добивката во 2017 година изнесуваше 3,9 милиони евра, што е раст од речиси 69% во однос на 2016 година и раст од 196% во однос на 2015 година. Многу сме среќни што Банката оствари динамичен раст на добивката и се натпреварува со водечките финансиски институции во Република Македонија

ХАЏИДИНЕВ: НАШАТА ГЛАВНА СИЛА И СТРАТЕГИЈАТА Е ФОКУСИРАНА КОН СЕКТОРОТ ЗА РАБОТА СО ФИЗИЧКИ ЛИЦА

С

► Со какви резултати од работењето УНИБанка ја заврши изминатата година?

Во 2017 година, УНИБанка постигна најдобри резултати во својата историја. Нашата актива достигна 263 милиони евра, во споредба со активата од 232 милиони евра во 2016 година. Кредитното портфолио порасна за 14,7%, на 179 милиони евра. Депозитите надминаа 205 милиони евра. Како резултат на тоа, УНИБанка е позиционирана како една од најпрофитабилните банки. Нето добивката изнесуваше 3,9 милиони евра, што е речиси 69% раст во однос на 2016 година и 196% во однос на 2015 година.

Многу сме среќни што Банката оствари динамичен раст на добивката и се натпреварува со водечките финансиски институции во Република Македонија. Како коефициент на поврат на капиталот (ROE), нашата добивка е над 17%, што е еден од највисоките резултати во банкарскиот систем.

Мислам дека овие индикатори им даваат на нашите клиенти и акционери доверба дека УНИБанка е стабилна и одржлива банка. Секако, повод за гордост има и нашиот тим од близу 400 вработени, без кои, овие резултати не би можеле да бидат постигнати.

► На што се должат овие добри резултати на Банката?

Причините за овие резултати се различни. На прво место, треба да се признае дека во последните години Банката постигнала резултати од одлуките кои биле преземени во текот на многу долг временски период. Разумната кредитна политика, активно управување со ризик, модернизација на ИТ инфраструктура, организација на бизнис процесите и изборот на кадар, се клучни за успехот на УНИБанка.

Но, ако морам да одберам конкретен фактор кој помогна во остварување на резултатите во текот на изминатата година, би ја посочил подобрената ефикасност.

Една од целите во изминатата година беше да се постигне раст во нови бизнис, без сериозно влијание врз административните трошоци.

Мислам дека добро се справивме - растот на приходите од дејноста достигна 15%, а растот на расходите беше ограничен на 6%.

Само по себе, подобрувањето на ефикасноста често значи менување

на процесите, производите, па дури и самата размислување. Добар пример за ова е проектот "Фабрика за кредити", што го реализиравме во 2017 година. Целта на проектот беше да се скрати времето од аплицирање до одобрување и исплаќање на потрошувачки кредити, до 30 минути. За реализирањето на проектот ги комбиниравме способностите во областа на продажбата, управување

на кредитен ризик и ИТ технологијата. Затоа, мислам дека напорната работа е друг клучен елемент за зголемување на ефикасноста и успехот на УНИБанка.

► Какава е позицијата на УНИБанка во секторот кредитирање на фирми?

Во УНИБанка, стратегијата за работа со компаниите главно се фокусира во секторот на мали и средни фирми. Сметам дека нашата позиција во тој сегмент од пазарот е добра. Тоа се должи, не само на атрактивните, коректни и флексибилни услови кои ги нудиме, туку и на блискиот контакт што го имаме со нашите клиенти.

Но, да ги оставиме компаниите за кратко. Морам да признаам дека профилот на УНИБанка е повеќе насочен во секторот на население. Две третини од нашето кредитно портфолио е кој населението. Исто така, и кој депозитната база. Сметам дека нашата главна сила е работата со физички лица и нашата позиција во тој сегмент е одлична. Една од нашите цели на краток рок е да ги подобриме нашите способности во секторот население. Тоа ќе го постигне преку подобрување на производите, начинот на продажба, управување со ризиците и поефикасни процеси.

► Изминативе години имаше слаб раст на кредитирањето на фирмите, на што се должи тоа?

Сметаме дека стапката на раст на корпоративното кредитирање во последните години е балансирана, согласно со економскиот раст во Македонија. Не само во Македонија, туку и воопшто во Европа, економската ситуација не е еуфорична. Затоа е тешко бизнисите да функционираат во таква средина. Нормално е тогаш и банките да се внимателни и конзервативни. Во последните две години,

конкуренцијата на македонскиот пазар помеѓу банките, за клиенти, е сериозна. Тоа се должи на високата ликвидност на системот, во комбинација со слабиот економски раст. Од една страна, банките имаат ресурси за кредитирање, а од друга страна пазарот дава ограничени можности со прифатливо ниво на кредитен ризик.

Резултатот од ова е позитивен за фирмите. Каматите за кредити на фирми се на ниско ниво, но нето-каматната маргина што ја добиваат банките, се намалува.

► Какава е поставеноста на УНИБанка кон кредитирање на бизнисите?

Како и кој повеќето други банки во Република Македонија, кредитирањето на компаниите е клучен елемент на деловната стратегија на УНИБанка. Нашата мисија е да бидеме активен партнер на нашите клиенти. Не само од аспект на финансирање - при работата со фирмите секогаш се стремиме да помогнеме на клиентите да го развijaт својот бизнис по најдобриот начин и мислам дека фирмите со кои работиме го ценат тоа.

Нашите принципи се, секогаш да бидеме максимално коректни, брзи и професионални. Полагаме многу во личниот однос и детално познавање на потребите на клиентите. Како што напоменав, најчесто работиме со мали и средни фирми. Поголем дел од нив се долгогодишни клиенти на банката, што веројатно покажува дека УНИБанка е стабилен партнер.

► Како директор на банка сигурно имате подобар увид во работењето на македонските компании. Колку се тие ризици за кредитирање, со оглед дека економската активност забави?

Не мислам дека може да се генерализира за ризициноста на бизнисите. Бизнисите со добро стратегија и добар менаџмент, најчесто се успешни и нивниот кредитен ризик е прифатлив за банката, дури и во моменти на економска несигурност. Факт е дека, во последните неколку години економската состојба на Европа, а посебно во Република Македонија, не беше оптимална. Во текот на последната деценија, економскиот раст беше

“

Фокусот во fintech е една од карактеристиките што ја прави УНИБанка различна од конкуренцијата. Моментално, ние нудиме електронско и мобилно банкарство, што овозможува безбедно банкирање на нашите клиенти.



“

Горди сме што во изминатите неколку години бевме банка со едно од најниските нивоа на кредитен ризик. Во 2017 година, нивото на нефункционални кредити изнесуваше 1,40%, а на резерваците 0,97%

слаб. Имаше времиња кога немаше инфлацијата, туку дефлација. Накусо, за бизнисите, таква средина е тешка за работа и кредитните ризици се поголеми. Како банкар, можам да потврдам дека во Македонија функционираат бизнисите кои се управуваат одлично. Горди сме што во нашето портфолио има приватни компании со долгогодишни традиции. Некој од нив работат со нас 25 години. Многу од нашите клиенти се семејни бизниси. Имаме и такви, кои го поминале долгиот пат од семеен бизнис до компанија со национално или регионално влијание. Со други зборови, без оглед на економските предизвици од последната декада, во Македонија постојат компании со добри стратегии, успешни перформанси и прифатливо ниво на ризик.

► Кои се според Вас најголемите ризици на македонскиот банкарски пазар и како УНИБанка ги управува тие ризици?

Кредитниот ризик е традиционално еден од главните ризици во банкарството. Нормално е дека банкарите и регулаторите секојдневно се фокусираат на неговото мерење и ограничување. Во УНИБанка, процесот на управување на кредитниот ризик го опфаќа целиот кредитен процес - од аплицирање до кредитна сделка, до измирувањето на последната рата на конкретен кредит. Горди сме што во изминатите

неколку години бевме банка со едно од најниските нивоа на кредитен ризик. Во 2017 година, нивото на нефункционални кредити изнесуваше 1,40%, а на резерваците 0,97%.

Во идните периоди, очекувам каматниот ризик да има поголемо влијание врз работењето на македонските банки. Една од причините е што се повеќе банки ги мигрираат своите активи и пасиви, од припогодливи на фиксни и променливи каматни стапки. Ова го отежнува управувањето на каматниот ризик. Друга причина е ризикот од инфлација. На глобално ниво, во последните шест месеци се гледа дека долгиот период на неутрална и ниска инфлација веројатно завршува. Во Европа, каматните стапки се спуштиле пониско од тие во САД. Европската централна банка не дава силни сигнали за повисоки камати, но при евентуален раст на инфлацијата во 2018 година, ова може да се промени.

► Изминатив период беше период на ниски каматни стапки во Европа. Какава е каматната политика на УНИБанка?

Во 2017 година, УНИБанка беше една од првите банки кои воведо фиксни каматни стапки за депозити. Во текот на 2018 година планираме да го зголемиме делот на кредити со фиксни каматни стапки. Од аспект на клиентите, мислам дека ова ќе биде позитивно. Нашата каматна политика балансира

меѓу високо конкурентните пазарни услови и ризиците што произлегуваат од кредитниот процес. Како што претходно споменав, моменталните каматни стапки во Македонија се на релативно ниско ниво. Искрено, не верувам дека има потенцијал за дополнителен пад. Да не забораваме дека, освен цената на финансирање и рочноста на кредитите, каматата е и функција на кредитниот ризик. Затоа, мислам дека сега е добар момент за финансирање, како за бизнисите, така и за домаќинствата.

► Колку е работењето на УНИБанка дигитализирано и какви се придобивките од дигиталната трансформација (квалитетна услуга, зголемување на продуктивноста, заштеда на време и сл)?

Сметам дека нивото на инвестиции во информатичката технологија има директно влијание врз потенцијалот за успех на една банка. Со години работиме со системот Oracle Flexcube 7 што ни помага да работиме ефективно. Ги подобривме процесите, го зголемивме нивото на безбедност на информациите и ги подобривме можностите за следење, анализирање и управување со процесите.

Во 2018 година планираме да инвестираме во нови ИТ решенија, вклучувајќи и нова верзија на Flexcube, во соработка со долгогодишниот

18 ИНТЕРВЈУ

партнер за развој на нашите ИТ бизнис решенија – Synergy Global Financial Solutions. Веруваме дека ова ќе ни дозволи да бидеме поконкурентна банка, преку зголемено ниво на информираност, оптимизација на бизнис процесите и создавање на нови производи.

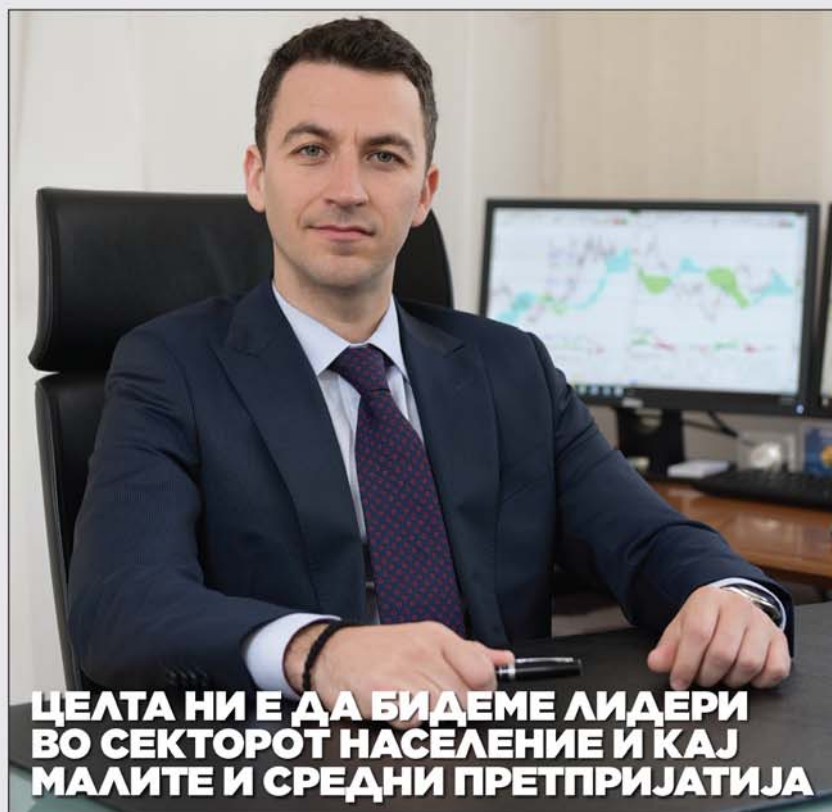
► **Колку се зголемува интересот за електронското банкарство и од страна на фирмите и од населението?**

Интересот е голем. Мислам дека корисниците на Македонија сè повеќе очекуваат банката со која што работат да може да им понуди безбедно и лесно за работа електронско и мобилно банкарство. Засега мислам дека потенцијалот на пазарот е неискористен, посебно во секторот население. Во УНИБанка, очекуваме дека во наредните години, интересот за електронско банкарство ќе се зголеми драстично и ќе има сериозно влијание врз банкарскиот систем. Безбедноста ќе биде главен фактор според кој клиентите ќе одлучуваат со која банка да банкираат. Мобилното банкарство ќе го зголеми својот удел во однос на електронското банкарство. Затоа, нашиот план е да им гарантираме на нашите клиенти, сигурно, лесно и економично електронско и мобилно банкарство.

► **Како банката се обидува да ги одвикне клиентите од шалтерите, а да ги навикне да ги користат компјутерите и мобилните телефони за банкарски работи?**

Фокусот во fintech е една од карактеристиките што ја прави УНИБанка различна од конкуренцијата. Моментално, ние нудиме електронско и мобилно банкарство, што овозможува безбедно банкирање на нашите клиенти. За да бидат нашите клиенти спокојни дека се грижиме за безбедноста на нивните сметки и трансакции, во почетокот на 2018 година започнавме да нудиме мобилен токен, кој е лесен за користење, а истовремено дава максимална заштита при потпишување на секоја трансакција. На кратко, мобилните токени им овозможуваат на корисниците да банкираат сигурно од секој компјутер или мобилен уред, без да треба да дојдат во експозитура. Во наредниот период ќе продолжиме со инвестиции во дигитализација. Сметам дека корисниците на Македонија - компании и домаќинства - сè почесто ќе бараат да работат преку мобилни и електронски платформи. Затоа, УНИБанка се стреми да биде помеѓу лидерите во развојот на fintech решенија.

► **Какви нови технологии, производи и услуги планирате да воведете во банкарското работење, што ќе значи тоа за Вашите клиенти?**



ЦЕЛТА НИ Е ДА БИДЕМЕ ЛИДЕРИ ВО СЕКТОРОТ НАСЕЛЕНИЕ И КАЈ МАЛИТЕ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА

► **Какви се проценките за работењето на УНИБанка во оваа 2018 година?**

Во 2018 година планираме да продолжиме да растеме - и како активи и финансиски резултат. Сметаме дека за 25 години, УНИБанка создаде искуство и традиција, за да биде во групата на најуспешните финансиски институции во Македонија. Целта ни е и во 2018 година да работиме со висок коефициент на поврат на капиталот, ниско ниво на кредитен ризик во портфолиото и зголемен број на клиенти.

Во наредните месеци ќе воведеме нови производи и процеси на продажба, со кои ќе ја засилиме позицијата во сегментот на население. Ќе ја подобриме и работата со фирми, преку нов систем на комуникација и зголемен фокус врз работата со стратешките клиенти.

Соодветно, очекувам позицијата и влијанието на УНИБанка во банкарскиот систем во Република Македонија, да се зголеми.

► **Каква е стратегијата на УНИБанка за следните години? Кои се целите и таргетите кои сакате да ги постигнете на среден рок?**

Стратегијата на УНИБанка е да биде помеѓу лидерите во секторот население и една од водечките банки во секторот мали и средни фирми. Ќе се концентрираме на развој на квалитетни, модерни и иновативни решенија, што ќе овозможат безбедно и брзо банкирање и ќе продолжиме да одржуваме близок контакт со фирмите што работат со нас.

Сето тоа, очекуваме да ни помогне во проширување на клиентската база и пазарниот удел во банкарски систем. На долгорочен план, сметам дека успешното исполнување на нашата стратегија ќе ни овозможи да влеземе во групата на системски значајни банки. Веруваме дека, со својата 25 годишна традиција, УНИБанка ја заслужува својата позиција на успешна и модерна банка.

Во делот на населението, УНИБанка планира да ја смени целата линија на производи, со цел да бидеме поконкуренти на пазарот. Нашата идеја е да го направиме банкирањето полесно за клиентите. Затоа планираме, не само да понудиме атрактивни услови, туку и да ја поедноставиме нашата производна палета.

Сметам дека и брзината ќе биде еден од клучните фактори за клиентите да изберат со која банка да работат. Ова, посебно ќе важи за кредитирањето. Од таа причина, УНИБанка ќе се фокусира на создавање на производи и процеси кои ќе бидат едноставни и ќе штедат од времето на клиентите. ■■■