

ЕУРОСТАНДАРД БАНКА ВЛЕЗЕ ВО РАНГОТ НА СРЕДНИ БАНКИ НА ПАЗАРОТ НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

Во наредниот период, клиентите на банката ќе добијат можност за станбени кредити со единствени услови на пазарот, а истовремено се планира и дополнување на понудата на платежни картички, со воведување на единствена картичка CashBack, како и нови услуги и сервиси, а сè со цел подобрување на пристапот кон клиентите



Господин Николче Петкоски, Претседател на УО во Еуростандард банка АД Скопје

1. На крајот од годината, кога ги сумираме резултатите, како би ја оцениле 2015 година? Дали беше една од потешките за банките во Македонија?

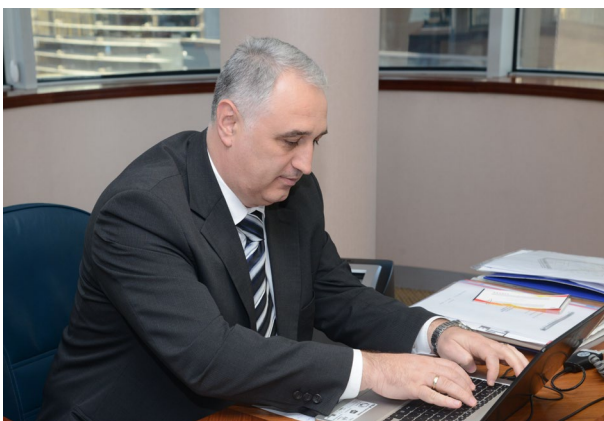
Оваа година за Еуростандард банка беше многу поуспешна од минатата, и покрај тоа што бевме повнимателни во работењето, односно фокусот беше ставен на квалитетот на портфолиото за сметка на добивката. Внимателни сме во нашето работење, бидејќи трендовите и изгледите за економскиот пораст во Европа сè уште не се сосема јасни, што, пак, директно би можеле да влијаат врз домашната економија и врз перформансите на компаниите во земјата. Сепак, доколку нема посериозни проблеми од надворешни фактори, очекуваме успешна година за банкарскиот сектор, што го потврдуваат и финансиските резултати што ги објавија деловните банки, заклучно со третиот квартал.

2. Со какви резултати Еуростандард банка ќе ја заврши 2015 година и на што се должат тие?

Заклучно со третиот квартал од 2015 година, Еуростандард банка од своето работење оствари позитивен финансиски резултат во износ од 122,3 милиони денари, односно приближно два милиона евра. Остварената добивка, во најголем дел, се должи на зголемените нето-приходи од камати и провизии, при истовремено намалување на оперативните расходи.

3. Кој е фокусот на Еуростандард банка во овој период? Со каква кредитна политика настапувате на пазарот и дали можат да се очекуваат промени следната година?

Микро, малите и средните компании се примарна целната група кога е во прашање кредитирањето на правните лица. Што се однесува до физичките лица, нашата цел се сите клиенти кои ги исполнуваат условите за добивање кредит од Еуростандард банка, со дополнителни услуги за лицата кои земаат плата преку банката. Тука спаѓаат и поволните кредити и кредитни картички што им стојат на располагање на нашите клиенти. Нашата цел не е пласман по секоја цена, туку грижа за квалитетот на пласманот и квалитетот на нашето целокупно кредитно портфолио. Најважно од сè е да останеме здрава и ефикасна банка, банка што развива партнерски однос со своите клиенти, банка на којашто може да се смета на долг рок, бидејќи тоа е единствениот начин за успешно работење.



Господин Николче Петкоски, Претседател на УО во Еуростандард банка АД Скопје

6. Имајќи предвид дека Еуростандард банка е мала банка, дали имате стратегија за привлекување стратешки партнер?

Како што е веќе познато, во 2014 година Поштенска банка се присоедини кон Еуростандард банка. Со ова присоединување, Еуростандард банка влезе во рангот на средни банки на пазарот на Република Македонија, со што се отвораат нови и поголеми можности за пораст и развој на банката, за јакнење на нејзиниот потенцијал и финансиските перформанси, проширување на портфолиото и клиентската база, обезбедување на поширока покриеност со услугите на банката на територијата на целата држава и понатамошно зголемување на пазарниот удел. Банката е добро капитализирана, високоликвидна, со добра деловна стратегија, така што во овој момент не гледаме потреба за стратешко партнерство.

4. Дали Еуростандард банка има проблеми со нефункционални пласмани и како ги решавате?

Нефункционалните пласмани во Еуростандард банка се одржуваат на ниско ниво, односно 9,7%, што претставува под просекот на нивото на банкарскиот сектор. Тоа се должи, пред сè, на деловната стратегија на Еуростандард банка, која се темели на непосредна соработка и комуникација со клиентите, што ни овозможува запознавање со спецификите и проблемите на нивното работење и брзо приспособување кон нивните потреби. Како што веќе наспоменав, нашата цел не е пласман по секоја цена, туку грижа за квалитетот на пласманот и квалитетот на нашето целокупно кредитно портфолио.

5. Што ново им понудивте на клиентите во 2015 година?

Ние, како банка, секогаш се трудиме да бидеме иновативни и на нашите клиенти, како физички, така и правни лица, да им понудиме нови производи во доменот на кредитирањето, картичното и депозитното работење. Така, во изминатиов период станавме препознатливи по атрактивни депозитни продукти и уникатни платежни картички. Во наредниот период, клиентите на банката ќе добијат можност за станбени кредити со единствени услови на пазарот, а истовремено се планира и дополнување на понудата на платежни картички, со воведување на единствена картичка Cash-Back, како и нови услуги и сервиси, а сè со цел подобрување на пристапот кон клиентите.

7. Дали може да биде загрошена стабилноста на банкарскиот сектор во Македонија доколку продолжи економската и финансиската криза, што најмногу доаѓа однадвор? Особено затоа што најголем дел од банките се мали и средни.

Македонските банки се стабилни, имаат одлична капитализираност и висока ликвидност. Тие не се изложени кон државен долг кон најриичните држави од еврозоната. Парите на депонентите се пласирани во македонската економија, кон македонските претпријатија и македонските граѓани. Штедните влогови на физичките лица се осигурени во фондот за осигурување депозити. Дел од средствата што нашите банки ги чуваат на своите сметки во странство за одржување на девизната позиција се, пред сè, во комерцијални банки, високорангирани, каде што мислам дека оваа состојба не може да дејствува на начинот што се одрази особено во финансискиот сектор на одредени економии. Впрочем, и во виорот на економската криза, што ги тресеше светските и европските банки, македонскиот банкарски сектор се покажа како единствен сегмент од македонското општество што успешно се справи со овој феномен. Сепак, кредитните и ликвидносните ризици кај стопанството сè уште постојат и во наредниот период треба внимателно да се следат.

8. Колку монетарната политика на Народната банка на Македонија соодветствува на потребите на економијата и на банките во овој момент?

Политика на НБРМ е насочена кон одржување на ценовната стабилност, стабилноста на курсот на денарот и на каматните стапки. Преку својата каматна политика, НБРМ упатува монетарни сигнали до банките и на тој начин настојува да влијае врз висината на нивните активни и пасивни каматни стапки. Одлуката на НБРМ да ги намали каматните стапки на благајничките записи, како и на референтната стапка од што директно зависат банкарските кредити, значеше и пораст на пласманите во кредити, затоа што за деловните банки пласманите во записи и обврзници стануваат неатрактивни, додека, пак, од друга страна, за клиентите стануваат поатрактивни поевтините кредити. Политика на НБРМ е во складност со моменталната состојба на економијата и овозможува поволен макроекономски амбиент, што, пак, е предуслов за долгорочно одржлив економски развој.

9. Кои се опасностите што демнат од економијата и од бизнисот врз банките во наредниот период?

Очигледно е дека земјите од еврозоната се соочуваат со големи предизвици. Не се исклучува можноста овие предизвици да прераснат во нова економска криза, што ќе ги принуди европските економии, но и земјите од регионот, повеќе да штедат и да ја намалат државната, но и личната потрошувачка, што директно ќе го намали и македонскиот извоз. Во една мала и отворена економија, како што е македонската, кризата во прв бран ќе ја почувствува реалниот сектор, а извозно ориентираните компании секогаш се први на удар, што, пак, индиректно би можело да има последици и по деловните банки. Секоја деловна банка ја креира својата деловна стратегија во која кредитната политика зазема клучно место. Процените на ризикот мораат да се темелат на издржаноста на проектите што се финансираат, како и на анализата на кредитоспособноста на сите потенцијални кредитокорисници. Сепак, банкарскиот сектор во земјава не е изложен на ризични инвестиции, ликвидноста на системот е сосем доволна и целокупната капитална база е здрава. Во овој поглед, банкарскиот сектор се очекува да остане здрав и да продолжи да поддржува профитабилни и здрави проекти и кредитоспособни клиенти.

ПОДАРОК КОЈ СЕ ПАМЕТИ!



Барате подарок, а немате идеја што да купите? Дали ќе му се допадне на тој за кого е наменет?

Овозможете им на вашите сакани и блиски да си одберат подарок по свој вкус.

За родендени, празници, годишнини, венчавки, матурски, дипломски, магистерски...

Платежните подарок картички на Еуростандард Банка се вистински подарок за сите пригоди и идеални за секого.

Бидете уникатни и подарете модерен подарок.



- Дирекција тел. 02/3249-437 ; 02/3249-454
- Градски Сид Скопје тел. 02/3217-224
- Партизански Одреди тел. 02/3221-003
- нас. Аеродром тел. 02/2401-225
- нас. Бутел тел. 02/2600-055
- Карпош 4 тел. 02/3090-209

- Кисела Вода тел. 02/2720-470
- Струмица тел. 034/343-881
- Битола тел. 047/232-434
- Прилеп тел. 048/400-210
- Кавадарци тел. 043/414-726
- Гостивар тел. 042/211-221



**ЕУРОСТАНДАРД
Банка**

www.eurostandard.com.mk