

Prvá stavebná sporiteľňa: Už 25 rokov sme jasnou jednotkou na trhu stavebného sporenia

Dvadsaťpäť rokov. Štvrtstoročie. Za tento čas sa z každého dieťaťa stane dospelý človek. Naučí sa množstvo vecí potrebných pre život, získa vzdelanie, prax a dosiahne svoje prvé úspechy. Podobným spôsobom dozrieva aj Prvá stavebná sporiteľňa a dnes je z nej dospelá banka s pestrým portfóliom vyskladaným z viacerých možností sporenia, palety úverov i niekoľkých poisťných produktov.

O vývoji a perspektívach stavebného sporenia hovoríme s členom predstavenstva Prvej stavebnej sporiteľne Ing. Erichom Feixom.

Aká situácia panovala na Slovensku pred vznikom Prvej stavebnej sporiteľne a počas neho?

V roku 1990 bola zrušená komplexná bytová výstavba. Zanikla podpora bývania, padol systém pôžičiek na bývanie. Tie, ktoré banky len neochotne poskytovali, mali úrokové sadzby od 15 do 25 %. Našťastie, v Nemecku v tom čase prijali legislatívu, ktorá stavebným sporiteľňam umožnila expandovať do zahraničia. Aj na Slovensko. Táto myšlienka našla pochopenie vo vtedajšej vláde, ktorá vyčlenila prostriedky na podporu sporenia v podobe štátnej prémie. A tak Prvá stavebná sporiteľňa získala bankovú licenciu a 16. novembra 1992 začala svoju činnosť.

Pamätáte si, aké boli začiatky PSS?

Keď sa v Poprade podpisovala zkladateľská zmluva, na tlačovej konferencii zazneli otázky - dokedy tu stavebné sporenie bude a či niekedy dosiahneme 100-tisíc zmlúv. Teraz máme 25 rokov a som presvedčený, že o ďalších 25 rokov tu bude sedieť niektorý z mojich nástupcov a bude robiť interview pri príležitosti polstoročnice. K otázke o počte zmlúv môžem povedať, že len za prvý mesiac existencie sme zaznamenali 50-tisíc klientov, po roku ich bolo 200-tisíc, dnes ich máme takmer milión, pričom doteraz sme uzatvorili vyše štyri milióny zmlúv o stavebnom sporení. Od prvého dňa dodnes sme jasnou jednotkou na slovenskom trhu stavebného sporenia.

Stavebné sporenie však nie je len o uzatváraní zmlúv. Je o reálnej podpore ľudí, ktorí chcú bývať, bývať lepšie, bývať vo svojom...

Presne tak. Jeho dvojkrokový systém platí dodnes. Klient si najprv výhodne a bezpečne naspóri na svojom účte stavebného sporenia a po čase si berie úver na svoje bývanie. Ale pomôžeme aj tým, ktorí peniaze na bývanie potrebujú okamžite. Pracujeme len s prostriedkami, ktoré si klienti naspóрили na svojich účtoch, a preto je veľmi

zaujímavá informácia, že za štvrtstoročie sme na bývanie poskytli viac ako 10 miliárd eur.

Podpora stavebného sporenia zo strany štátu však už nie je taká, ako bývala na začiatku. Odzrkadlilo sa to nejako na vašej činnosti?

Stavebné sporenie je jedna z mála bankových foriem, možno jediná, ktorá má pre všetkých občanov rovnaké pravidlá. Podpora bývania sa však dostáva do čoraz menších objemov. Pri vzniku stavebného sporenia dosahovala maximálna štátna prémie v prepočte 200 € a jej podiel na ročných vkladoch stavebného sporiteľa dosahoval až 40 %. Dnešných 66 eur je trojnásobne menej a podiel na vkladoch predstavuje len 5 %, takže na plnú štátnu prémie je potrebné naspóriť až takmer jedenaplnásobok priemerného platu. Pred niekoľkými rokmi sa dokonca hovorilo o úplnom zrušení štátnej prémie.

Toto je situácia, ktorá si zrejme vyžiadala riešenia. Aké?

Štátna prémie dnes už naozaj nie je tým motivátorom, akým bola pri vzniku stavebného sporenia. Rozhodli sme sa preto, že sa zameriame na komplexnosť ponuky, aby sme mali všetky riešenia súvisiace s financovaním bývania takpovediac pod jednou strechou, a tiež na klientsky servis. Okrem tradičného sporenia a úverov na bývanie sme našu ponuku obohatili o sporenie pre deti, online stavebné Sporenie Lišiak, poskytujeme úvery na zariadenie domácnosti, financujeme obnovu bytových domov a v spolupráci s renomovanými poisťovňami sprostredkujeme päť rôznych poisťných produktov.

PSS je tradične silná v klientskom servise. V čom je iná ako ostatné banky?

K dispozícii máme približne tisícku obchodných zástupcov. Vybavení sú laptopmi s pripojením do centrály. Na rozdiel od komerčných bánk, kde musí klient prísť do banky, my prideme ku klientovi. Našou obrovskou devízou je, že mu dokážeme urobiť servis, kedy chce, kde chce a ako chce. Informačné technológie máme na to, aby všetko bolo rýchlejšie, lepšie, kvalitnejšie.



Spomenuli ste kvalitné vybavenie obchodných zástupcov. Ako sa vyvíja elektronizácia a digitalizácia bankových procesov v praxi?

Stále platí, že klient musí všetko dostať na papieri. Kedysi sme si vystačili s dvomi listami formátu A4, dnes je to niekedy až 30 strán. Aj preto archív našich zmlúv meria v prepočte až 7,5 kilometra. Pri elektronizácii procesov však nie je dôvod, aby to tak bolo. Preto sa usilujeme, aby čoraz viac našich aktivít fungovalo elektronicky alebo priamo online. Okrem online Sporenia Lišiak sme zriadili portál Moja PSS, ktorý klienta informuje o všetkých jeho zmluvách uzatvorených v PSS, o zmluvách jeho detí, vidí tam poplatky, podmienky, úverové možnosti. Sú tam aj zmluvy, v ktorých je klient spoludržník alebo ručiteľ, či sa splácajú alebo nesplácajú. Portál je prístupný cez počítač, tablet i cez mobil.

Ako ste na tom vo využívaní moderných technológií v porovnaní napríklad s materskou stavebnou sporiteľňou v Schwäbisch Hall? Nezaostávate príliš?

Práve naopak. Oni zaostávajú za nami. Náš technologický náskok má zrozumi-

teľný dôvod. Informačné technológie sú tam staršie ako u nás. Neskorší príchod na trh sme využili na inštalovanie špičkovej techniky. Staršie programovacie jazyky sme vôbec nepoužívali.

A čo vaše ambície, podarilo sa vám ich v Prvej stavebnej sporiteľni naplniť?

Keď som pred 16 rokmi prišiel do Prvej stavebnej sporiteľne, mal som dve veľké vízie. Aby klient mohol uzavrieť zmluvu o stavebnom sporení do piatich minút a po vypovedaní zmluvy aby mal svoje peniaze na účte do 24 hodín. Oboje sa nám podarilo. Vrcholom nášho snaženia však bude, keď sa nám úspešne podarí ukončiť prácu na tzv. elektronickom sprievodcovi. Jeho úlohou je uľahčiť prácu obchodnému zástupcovi a pomôcť aj klientovi. Obchodný rozhovor medzi nimi bude v budúcnosti riadiť počítač. Do systému sa vložia dôležité parametre klienta a jeho požiadavky, ktoré sa automaticky vyhodnotia a vyjde odporúčanie na optimálny bankový produkt, úroková sadzba a ďalšie podmienky. Jednoduché, rýchle a efektívne!

Zhovárať sa: Richard Zvolenský