

Steven van Groningen (Raiffeisen Bank România): Creditarea va crește în continuare; nivelul de intermediere financiară este foarte redus

Creditarea va crește în continuare însă nivelul de intermediere financiară este foarte redus în România și putem doar să sperăm să ne apropiem de media Uniunii Europene, a declarat, într-un interviu acordat AGERPRES, președintele și director general al Raiffeisen Bank România, Steven van Groningen.

Acesta a vorbit despre impactul pandemiei și a menționat că este relativ ușor să ne dăm seama cum sunt afectați pe termen scurt clienții bancilor, dar mult mai greu este de estimat care va fi impactul pe termen lung.

Steven van Groningen a declarat că nu crede că vreodată ne vom întoarce 100% la situația de înainte de criză și susține că ne adaptăm, că de fiecare dată când se schimbă ceva.

AGERPRES: Spuneți la un moment dat că bancile nu au motive să se plângă de evoluția din 2020. Cât de sever fost impactul asupra sectorului bancar?

Steven van Groningen: Cred că impactul a fost mult mai mic decât ne-am așteptat la începutul crizei. Mai ales din punctul de vedere al pierderii din activitatea de creditare. Mai puțini clienți au întâmpinat probleme decât am estimat la începutul crizei. Se vede acum în rezultatele bancilor, prin reversări de provizioane create în anul anterior. Măsurile de sprijin pentru economie au avut un efect pozitiv, nu numai prin IMM Invest, dar și măsuri cum ar fi implementarea modelului Kurzarbeit și în România, când toți agenții economici și-au dat seama că trebuie să lucrăm împreună ca să supraviețuim.

Și noi am activat imediat programul "vacanța trei rate", deja înainte de moratorium. Dar am și ajutat comercianții să stimuleze plățile online și am plătit toate facturile înainte de scadență, pentru a asigura lichiditate pentru furnizorii noștri. În concluzie, putem spune că sistemul bancar, deocamdată, nu a resimțit un impact prea mare.

Când estimați că va fi depășit momentul pandemiei, inclusiv din punct de vedere al clienților bancilor?

Cea mai bună întrebare este care va fi impactul asupra clienților noștri pe termen lung. Este relativ ușor să ne dăm seama cum sunt afectați pe termen scurt. Dacă este vorba de un restaurant, hotel, sală de fitness, impactul este direct. Mult mai greu este să estimăm care va fi impactul însă pe termen lung. Cum vor fi afectate anumite sectoare ale economiei? Ce viitor va fi pentru clădirile de birouri dacă mulți angajați lucrează de acasă și nu mai doresc să lucreze la birou 5 zile pe săptămână. Sau cum se modifică comportamentul consumatorului - comandăm online și în viitor sau ne întoarcem la comerțul clasic? Cum va arăta piața de apartamente în viitor? Nu cred că vreodată ne vom întoarce 100% la situația de dinainte de criză. Ne adaptăm, că de fiecare dată când se schimbă ceva. Când vom fi gata? Niciodată.

Câte peroane au aplicat pentru suspendarea ratelor la credite și cum veți proceda cu cei care nu pot relua plata acestora?

Nu știu exact statisticile, dar numerele sunt mai reduse decât ne-am fi așteptat la începutul anului. În primul rând important este să ne asigurăm că oamenii și companiile au venituri și continuitate în ceea ce fac și cum fac. Dacă nu au venituri, atunci nici nu pot plăti ratele la credite. Pentru cei care nu pot plăti, aplicăm aceleași principii ca și în alte situații dificile (criza 2009 sau credite în franci elvețieni). Cât timp ne putem aștepta la o revenire a veniturilor putem să restructurăm creditele și să amânăm plățile. În clipa în care este clar că nu mai sunt șanse să recuperăm creanțele, atunci ce putem face? Dacă există colateral, executăm garanțiile, dacă nu există facem "write off" sau vindem creditul unei firme specializate în recuperare. Acest lucru este evident ultimul pe care ni-l dorim și

îl aplicam doar în cazuri în care nu mai avem chiar nicio soluție pentru a salva relația cu clientul.

Cum ați caracteriza anul 2021?

Un an complicat, cu mult zgomot, obositor. Dar în același timp trebuie să fim mulțumiți. Întotdeauna poate fi mai rău. Să ne gândim la cei care au suferit cu adevărat, cei care au trecut prin boală, cei care au pierdut rude sau prieteni sau au suferit altfel.

Cum credeți că va evolua creditarea persoanelor fizice/companiilor?

Creditarea va crește în continuare. Nivelul de intermediere financiară este foarte redus în România și putem doar să sperăm să ne apropiem de media UE (dacă creștem mai repede decât mediul UE). Avem nevoie de investiții masive în modernizare, în creșterea eficienței, în economia sustenabilă etc. Dar nu putem să ne așteptăm la salarii mai mari, la nivelul țărilor dezvoltate din UE, dacă nu creștem productivitatea, iar acest lucru nu numai că necesită simplificarea birocratiei, dar și investiții în tehnologie de ultimă generație.

Câte credite ați acordat prin IMM Invest?

Ce pot să spun e că vedem creștere pe activitatea de creditare, pe de-o parte și pe de altă parte, un comportament foarte bun de plată al clienților noștri, semn că am depășit cu bine primele valuri ale pandemiei. În primele 9 luni ale anului 2021 portofoliul nostru de credite nete a crescut cu 13% (an la an) - 12% la persoane fizice, 17% la IMM și 14% la corporații mari și medii, în condițiile în care am adaptat oferta noastră și ne susținem clienții cât putem de mult. Pe IMM Invest stăm foarte bine, am acordat deja mii de astfel de credite.

Este pregătit sectorul bancar pentru a finanța proiectele din noile programe europene?

Cred că da, dar să nu subestimăm ce avem de făcut. Nevoile sunt mari și există multe criterii și condiții care trebuie îndeplinite. Avem multe de învățat ca sistem bancar, împreună cu clienții noștri companii. Bani sunt, problema este să știm să ne adaptăm cu toții la condițiile impuse.

Ce schimbări aduse de această pandemie ar putea să rămână și în perioada următoare?

Asta este de departe cea mai complicată întrebare. Sigur că vorbim de lucrul la distanță, de acasă, de digitalizare, de shopping online, dar întrebarea cheie este dacă și cum o să se schimbe relațiile interumane și cum vom fi afectați noi toți de acest lucru. Nu știm. Ce știm este că trebuie să ne adaptăm și pentru asta trebuie să ne pregătim, să învățăm, să fim deschiși, să fim flexibili; doar așa supraviețuim.