



Vállalkozó bőrébe bújt rövid időre a bankár, **Szécsi Kálmán**, a Romániai Magyar Közgazdász Társaság tiszteletbeli elnöke és a Raiffeisen Bank regionális igazgatója, aki a harmadik **Bizniszvitamin** előadója volt.

A nehezen emészthető pénzügyek mellé szerencsére **Mihály Ágnes** jóvoltából járt egy finom reggeli is a résztvevőknek, méghozzá tejszínhabos, répatortás cupcake-vel és ízesített tejeskávéval, hogy jobban csússzon. Na nem a csúszópénz.

Ágnes alig egy éve él Udvarhelyen, de az a terve, hogy sütiforradalmat robbantson. Természetes alapanyagokból prémium desszerteket készít. Ha már bevállalja az ember azt a sok kalóriát, legalább legyen minőségi – vallja. Ágnes munkáját egyébként az Agnescake Instagram oldalon és a Főnix konyha műsoraiban is lehet követni.

Szécsi Kálmán tapasztalt pénzügyi szakemberként azt próbálta elmagyarázni, hogy mire számíthat és mire figyeljen a kezdő vállalkozó, amikor banki kölcsönért folyamodik. Emellett szó esett még a banki és pénzügyi szektorban végbemenő változásokról is.

Ismerjétek meg egymást!

A jó kapcsolat érdekében a feleknek – vagyis a bankoknak és az ügyfeleknek, legyen az vállalkozó, vagy magánszemély – minél jobban meg kell ismerniük egymást, jelentette ki Szécsi Kálmán. És rögtön ki is mutatta, hogy ez a kölcsönös ismeretség mennyire valósul meg. Megkérdezte a teremben lévőket, hogy mi az a három legfontosabb dolog, **amit egy banktól elvárnak**.
Ugyanezt

a kérdést feltette korábban azoknak a kollégáinak, akik a kis-és közép vállalkozások finanszírozásával foglalkoznak. A válaszok összesítéséből kiderült, a vállalkozók valódi igénye részben eltér a pénzügyi szakemberek által feltételezett vállalkozói igénytől.



Míg a vállalkozók elsősorban **gyors ügyintézészt szeretnének**, a bank azt gondolja, hogy nekik az első szempont az olcsó hitel, és szerintük ez is szüli a legtöbb elégedetlenséget. A gyorsaságot pedig csak a második helyre tették.

Az ismeretség után az átláthatóság is nagyon fontos, mindkét fél részéről. „Az egész banki tevékenység bizalmon alapszik” – mondta a szakember. Ezért szükséges, hogy az ügyfél átlátható tevékenységgel, letisztázott pénzügyi kimutatásokkal rendelkezzen, ha azt szeretné,

hogy minél kedvezőbb hitelt kapjon a banktól.

Nem helyben döntenek

Mostanában jellemző a banki szektor konszolidációja, ami azt jelenti, hogy a piacon jelen lévő bankok száma csökken: felvásárolják egymást vagy a kisebbek eltűnnek, és kisebb számú, de nagy méretű intézmény uralja a piacot. Egy százalék alatti piaci részesedéssel egyetlen bank sem tud megmaradni Romániában – hangzott el.



Emiatt a bankok arra kényszerülnek, hogy egyszerűsítsenek és **automatizáljanak bizonyos folyamatokat**, mint például a hitelbírálatot a kisvállalkozások esetében. Egyszerűen nem gazdaságos számukra elemzőcsoportokat ráállítani ezekre a „kis” ügyekre. Ezért történhet meg az, hogy az ügyfél, amikor bemegy a bankfiókba, azzal szembesül, hogy helyben nem születik döntés az ő kérelmével kapcsolatban.

Az említett automatizált rendszerben azt veszik figyelembe, hogy az adott vállalkozásnak milyen pénzügyi kimutatásai vannak, milyen fizetési és fegyelmi mutatói, például van-e vissza

nem fizetett hitele, adótartozása, tud-e garanciát vállalni és hasonlók.

Már megint az IT

Ha valaki kezdő vállalkozóként szeretne hitelt felvenni, akkor a bankoknak már azt is be kell építeni a stratégiába, hogy ezeknek a vállalkozásoknak a fele egy éven belül megszűnik. Ezért azt is figyelembe veszik ilyenkor, hogy az adott vállalkozás milyen iparágban végzi a tevékenységét, annak **milyen fejlődési perspektívája van**. Egy IT-cég például jó eséllyel számíthat pozitív elbírálásra és kedvező feltételekre.



A kezdeti szakaszban **mindenik vállalkozónak csillog a szeme** és hisz az ötletében, de a kockázat ettől függetlenül magas, ugyanakkor az is kérdéses, hogy sikerül-e gazdaságosan működtetni a fiatal céget – magyarázta Szécsi Kálmán.

Egy kis vigaszt nyújthat azoknak a kezdőknek, akiknek a számszerűsített automatizált rendszer nem kedvez, hogy a bankok többségénél az igazgató saját felelősségére fenntarthat egy megszabott keretű kölcsönt. Ilyenkor kell a nagy mosolyt, az önbizalmat és a határozott elképzeléseket megmutatni.

Az alkalmazott egy kincsesbánya

Megtudtuk azt is, hogy a bankok szeretik megszerezni a vállalatnak az alkalmazottaival való kapcsolatát. Mit jelent ez? Leegyszerűsítve azt, hogy az alkalmazottak annál a kölcsönt adó banknál nyissanak számlát és oda kapják a fizetésüket. Miért? Mert a banknak ebből sokkal nagyobb nyeresége van, mint amit a vállalat finanszírozása után kap. Minél nagyobb egy cég, annál jobban ki lehet ezt használni – jó, ha ezt a vállalkozó tudja és ki is használja a bankkal való kapcsolatában – fogalmazott a szakember.



Végül néhány tippet is adott, hogy mit vegyen figyelembe egy vállalkozó, **amikor a bankkal egyezkedik.**

Először is **nézz meg a számlacsomagot.** Sok bank az első egy évben ingyenes számlacsomaggal csábítja az ügyfeleket, de azt nem mondja meg, hogy utána mi következik, ami ugye elég kockázatos.

Aztán azt is alaposan ki kell elemezni, hogy az adott vállalkozásnak **milyen műveletekre lesz szüksége**, nagyon sok mindent ajánlhatnak a bankok jó pénzért, de teljesen fölöslegesen.



A hitelkonstrukciót próbálja úgy kialakítani, hogy **minél alacsonyabb kamattal** kelljen majd visszafizetnie. Ha egy vállalkozó nem tud, vagy nem akar garanciát vállalni, úgy is kaphat hitelt, de az nagyon drága lesz, akár 18 százalékos kamatot is rárakhatnak.

Mindenképpen tájékozódjon a piacon, hogy más intézményekben milyen ajánlatokat talál. Vannak alkulehetőségek, de ezeket csak akkor lehet kihasználni, ha valakinek átlátható tevékenysége van – hangsúlyozta ismét Szécsi. A bankok azt is megnézik, hogy milyen egy vállalkozásnak a dinamikája, és milyen kilátásai vannak. Ezért nagyon fontos, hogy mikor a vállalkozók tárgyalni mennek, lehetőleg **tudjanak beszélni a szerződéseikről**, eredményeikről is.

Mit várhatunk a következő időben?

Jelenleg a bankok sokkal lazábban kezelik a vállalkozásoknak adott kölcsönt, mint a

magánszemélyekét. **Ez egy jó lehetőség**, de megvan a kockázata is, inkább a fix kamatozású konstrukción érdemes gondolkodni – mondta Szécsi. A hitelezési ajánlatok nőnek a piacon, de a sok fedezet nélküli kölcsön ugyanazt a hatást válthatja ki, mint amit tíz évvel ezelőtt a személyazonossági alapján kiadott személyi kölcsönök.



Aki vállalkozik, és kölcsönre gondol, az a következő években jó feltételekkel juthat hozzá, de számoljon azzal, hogy növekedni fognak az árak, realista módon tervezzen, számítson az árfolyam ingadozására. Egy gyors „igen” a hitelezésnél nem mindig a jó válasz egy vállalkozónak – összegzett a szakember. Ezért kell a jó partner, aki segít a jó döntésben.