

Dr Vissi Mária:

BANKKAPCSOLATOK EGY NÖVEKVŐ MAGYAR VÁLLALATCSOPORT PÉLDÁJÁN

A vállalkozások, gazdasági társaságok számára a banki szolgáltatások egy kötelezően választható szolgáltatást jelentenek. Bankszámla illetve bankkapcsolatok nélkül semmilyen gazdasági társaság vagy egyéni vállalkozó nem tud tevékenykedni. A Műszertechnika Csoport, amelynek példáján a vállalati bankkapcsolatokat bemutatom, együtt növekedett a magyar kétszintű bankrendszerrel. A Műszertechnika 1982 óta van jelen a piacon, 1985-től kisszövetkezet, 1990-től pedig részvénytársaság, amelyből az egyes üzletágak 1992-től folyamatosan önálló Rt-ként, Kft-ként kiváltak, és mára a Műszertechnika Csoport mintegy két tucat cégből áll. 1987-ben 1,5 milliárd forint, 2005-ben pedig közel 30 milliárd forint volt a nettó árbevétel.

- **A kétszintű bankrendszer** Magyarországon a gazdasági rendszerváltás alapvető törvényeit (társasági törvény, adótörvények stb.) 1 évvel megelőzve, **1987-ben jött létre**. Megalapították a kereskedelmi bankokat és ezek ügyfélköre az első lépcsőben irányítottan alakult ki. Gazdasági ágazatonként csoportosítva más-más bankhoz kerültek az ipari, építőipari, mezőgazdasági, kereskedelmi vállalkozások, vagy tulajdoni forma szerint a szövetkezetek.

- A már létező **kétszintű bankrendszer első éveiben** lassan kezdett kialakulni a magyar vállalkozásokban az a tudat, hogy a számlavezetés, hitelfelvétel, vagy bármely más finanszírozás ugyanúgy piaci termék, mint az egyéb gazdasági szolgáltatások. Nem volt még általános gyakorlat a bankok versenyeztetése, a vállalatok, gazdasági társaságok még tanulták a partneri együttműködést a bankokkal. Ezeket az éveket az eredeti bankhoz való hűség jellemezte. A bankváltás igen ritka volt, de a Műszertechnika 1987 nyarán már bankot váltott. Megjegyzendő: még ma is, 18 év után, számos cégről tudunk, amelyik az 1987. évben „megtalált” bankjánál vezeti számláit. Több bank dicsekedhet azzal, hogy jelentős, nagy árbevételű társaságok a magyarországi működésük kezdete óta partnereik maradtak.

- **Az 1990-es évek közepétől** gyakrabban fordult elő az érdekvédelmi szövetségekből általunk ismert cégek körében a banki partner váltása.
A Műszertechnika Csoport gyakorlatából ítélve ekkor már történtek bankváltások, de az volt a jellemző, hogy az egész csoport egyetlen banktól „vásárolt” valamennyi pénzügyi szolgáltatást. A teljes pénzforgalom egy-bankhoz történő irányításával a méret alapján elérhető legjobb árat, és egyéb minőségi előnyöket használta ki a társaság.

- **A 90-es évek végére, illetve 2000. év után** a Műszertechnika Csoport több mint 20 gazdasági társaságot foglalt magába, árbevétele pedig meghaladta az évi 30 milliárd Ft-ot. A leányvállalatok négy fő piaci területen tevékenykednek:
- - infokommunikáció,
 - gyártás,
 - ingatlangazdálkodás,
 - pénzügyi szolgáltatások.

A piaci területek már *virtuális alholdingként* értelmezhetők és egy-egy alholding finanszírozási igényére több banktól kér a társaságunk ajánlatot. A több banki ajánlat alapján adódott az a helyzet, hogy nem mindig a számlavezető bank ajánlata volt a legkedvezőbb. A cég filozófiája ily módon megváltozott; célszerűnek látszott a legjobb ajánlatot választani, ezzel megkezdődött a pénzforgalom megosztása is több bank között. Jelenleg a Műszertechnika Csoport 5 nagy kereskedelmi bankkal működik együtt.

- **A Műszertechnika-Csoport, mint pénzügyi szolgáltató:** 2003-ban a Műszertechnika Holding Részvénytársaság megalapította a Pesti Hitel Részvénytársaságot. Ez a társaság ingatlan jelzálog fedezete mellett, szabad felhasználású kölcsön, illetve ingatlanvásárlási kölcsön nyújtásával foglalkozik. Célja az egyre javuló hitelképességű magánszemélyek, illetve kis- és középvállalkozások finanszírozási gondjainak megoldása személyre szabott, gazdasági erejüknek megfelelő, kedvező kamatozású kölcsöntermékekkel;
- Magánszemélyek számára kínálja a kölcsönhöz jutás lehetőségét, ingatlanfedezet melletti finanszírozási megoldással.
- Nem az ügyfél rendszeres havi jövedelmének függvényében finanszíroz, hanem kizárólag a fedezetként felajánlott ingatlant vizsgálja. Nincs szükség munkáltatói igazolásra, vagy jövedelemigazolásra, a kölcsön elsődleges biztosítéka az ingatlan.
- A banki gyakorlattól eltérően a fedezetül kínált ingatlanok a valós piaci értéke jelenti a folyósítható kölcsön alapját.
- Rugalmas és gyors hitelhez jutást biztosít.
- Teljes körű finanszírozási megoldást és személyre szabott hitelügyintézkést nyújt ügyfelei számára. Az értékesítéssel foglalkozó munkatársai a hitelkérelem összeállításától egészen a hitel folyósításáig végigkísérik és segítik ügyfeleiket.

A társaság igen gyors növekedést ért el 2005. évben.

Ezen cég alapításával a Műszertechnika-Csoport életében *két irányúvá vált a pénzügyi szolgáltatókkal való kapcsolat*. A szolgáltatásokat igénybe vevőkből - igénybe vevő és szolgáltatást nyújtó csoporttá alakult.

A magánszemélyek részére nyújtott kölcsönöket az egyik legnagyobb kereskedelmi bank refinanszírozza. Ezt a refinanszírozó bankot négy bank pályázata alapján választottuk.

A bankválasztás fő szempontjai:

Ár: A mai kínálatban a közepes és nagy bankok általában magas színvonalú szolgáltatást nyújtanak. Bízni lehet abban, hogy az ár-alkuban a kamatok és egyéb díjak tekintetében, az elért eredmények nem azt jelentik, hogy az olcsóbb szolgáltatás alacsonyabb színvonalú lenne.

- **Minőség:** Gyorsaság, megbízhatóság és ezzel párhuzamosan mégis rugalmasság, új termékek időben történő bevezetése.
- **Ügyfélbarát, áttekinthető információs rendszer:** A vállalati pénzügyi adminisztrációt jelentősen egyszerűsítik a logikusan felépített, áttekinthető számlakivonatokat, amelyeket banki ismeretek nélkül is fel lehet dolgozni. Sajnos ebben a mai tapasztalatok nem jók, csak a megszokás következménye, hogy a munkatársak jól tudják feldolgozni, értelmezni a számlakivonatokat
- **Banki kapcsolattartók személyi adottságai:** A Műszertechnika Csoport és néhány társvállalat tapasztalata szerint az országban működő bankoknál szinte kivétel nélkül magasan képzett, kultúrált ügyfélkapcsolati menedzserekkel találkozhatunk. Ez alól ritka kivételek adódhatnak. A személyi kötődés, a mindkét fél részéről elismert bizalmi tőke, olyan eseteket idézhet elő, hogy egy jól ismert ügyfélreferens munkahely változtatását az ügyfelek egy része is követi és a referens új banki munkahelyére viszik át a számlavezetést és a finanszírozást.
- **Finanszírozási ajánlatok áttekinthetősége:** A közép- és nagyvállalatoknál természetes gyakorlat a több banktól történő ajánlatkérés. A választásnál a már felsorolt szempontok mellett, fontos, hogy az ajánlatok áttekinthetőek, egyszerűen elbírálhatóak legyenek. Kifejezetten hátrányos, ha a díjak, kamatok, egyéb árak szöveg közé rejtett formában jelennek meg. Egyes esetekben szinte bankári tudás kell a teljes hitelmutató összetevőinek kigyűjtögetéséhez.

A fenti szempontok ellentmondása abban áll, hogy ezek a tényezők előre nem mérhetők, nincs objektív mutatószám a gyorsaságnak rugalmasságnak, mindez csak hosszabb együttműködés alapján mérhető, minősíthető. A banki partner kiválasztásakor az adott bank szakmai körökben ismert hírére lehet meglehetősen biztonsággal alapozni. A szolgáltatások árai, minősége változnak is idővel. Így előfordulhat, hogy egy nehezen megszervezett bankváltás után éppen az új banki partner emeli pl. jobban a hitelkamatokat, mint az amelyet elhagytunk.

A bank által kevésbé befolyásolható belső vállalati lobbierdekek is előidézhetnek egy-egy váltást. A vállalati struktúrában a banki kapcsolatokkal közvetlenül foglalkozó pénzügyi részlegek a szenvedő alanyai egy-egy bankváltásnak.

Ahol ezek a részlegek a cégek belső döntési mechanizmusában érvényesíthetik véleményüket, ott nagyon megfontoltan cserélik a számlavezető partnert.

Lehetnek más üzleti megfontolások is:

A pénzintézetek, mint vevők, beruházók szintén versenyeztetik szállítóikat. Nagyobb tender elbírálásnál a pályázók egyike-másika dönthet úgy, hogy a tender-kiíró bankot választja fő partnerének, remélve, hogy ezzel biztosabban célhoz ér a bank által kiírt pályázaton.

Az ilyen esetben ugyan nem a banki szolgáltatás minősége, ára a fő szempont, mégis egészen biztos, hogy a legalább azonos szintű kiszolgálást vár el az ügyfél azzal, amelyet az előző banknál tapasztalt.

A vállalatcsoport által igénybevett tipikus szolgáltatáscsomag

- A.) - Számlavezetés, cashpool szolgáltatás (egy bank } több bank)
- Folyószámlahitelek
 - Forgóeszköz típusú hitelek (Mindezek többféle valutában)
 - Számlafaktoring
 - Követelés-engedményezés
 - Váltóleszámítolás

B.) Projektfinanszírozás

- Gyártási folyamat adott szerződéshez kötött üzlet finanszírozása
- Ingatlanprojektek
- Országhatáron átnyúló finanszírozás, külföldi vevő részére hitelszervezés, export-vevőhitel, exporthitelbiztosítás megszervezése
- Szindikált hitelek
- Kereskedelmi kötvény kibocsátás

A pénzügyi szolgáltatások piacán ma Magyarországon kifejezetten kínálati piac van, és ennek főleg a nagyvállalatok, vállalatcsoportok a haszonélvezői. A bankok versenyhelyzetben vannak. „Jó adós”-nak minősülő cégek, cégcsoportok közismerten stabil banki kötődésük mellett is gyakran kapnak újabb és újabb ajánlatokat.

A banki szolgáltatás azonban összetett, speciális „termék”.

A vállalatok és a bankok kapcsolata igen sokrétű, kifejezetten bizalmon alapuló kötődést jelent.: A szolgáltatás komplex jellege miatt egy banki partner cseréje, a hitelfelvevő cég részéről sem egyszerű. Azaz a verseny talán nem „igazi” verseny: nem jelenti azt, hogy a cégek könnyen, gyorsan átigazolhatnak egyik banktól a másikhoz, különösen akkor, ha nagy számlaforgalmú, szerteágazó, több országot átfogó vevő és szállító partnerkörrel dolgozik az adott társaság.

Általános tapasztalat, hogy az ügyletek, cégek finanszírozása a „jó adós”-nak minősülő „0”-szaldóval, vagy nyereséggel működő cégek számára zökkenőmentesen megoldható.

Tapasztalataink a kisvállalkozásokra és lakossági finanszírozásra nem vonatkoznak!!

A kockázatosabb, bonyolult finanszírozási ügyekre, vagy a bankok számára kevésbé jó üzletekre, továbbá a kisösszegű hitelezésre, még a versenyhelyzetben sincs túljelentkezés.
