



# Volksbank all-inclusive

2009-06-30 de [Fulvia Meirosu](#), [Georgiana Stavarache](#)

**Cu un portofoliu din care 95% il reprezinta creditele imobiliare, Volksbank este, irevocabil, cea mai expusa banca pe real estate. Va reusi Gerald Schreiner, omul care a urcat-o de pe locul 21 pe locul 3 in topul bancilor, sa o mentina la inaltime?**

Un nou tip de credit imobiliar, mai putin riscant pentru banca, o divizie de servicii imobiliare si nu numai, care ar trebui sa aduca un profit de cateva milioane de euro in cativa ani si un loc printre primele cinci in topul bancilor din Romania. Aceasta este pe termen mediu strategia Volksbank, detaliata de Gerald Schreiner (42 de ani), presedintele bancii, intr-un interviu acordat MONEY EXPRESS pe marginea piscinei sale de la Crevedia.

**UN BANCHERDEMODANOUA.**Din martie a.c., o noua divizie a bancii, Volksbank Services, ofera consultanta celor care vor sa cumpere sau sa vanda o casa, actionand, pe scurt, ca un agent imobiliar. Unul cu 180 de brate, cate sunt acum la numar sucursalele bancii. Iar din aceasta luna a.c., banca relanseaza creditele imobiliare, ?o varianta noua, modificata, a celui mai de succes produs al nostru?, dupa cum descrie noul tip de credit presedintele bancii. Desi surse din piata spun ca austriecii nu au mai acordat credite imobiliare din noiembrie anul trecut, Schreiner sustine ca nu este chiar asa. ?Am oprit sistemul automat?, explica el, precizand ca puterea de decizie s-a mutat in perioada de criza de la sucursale la sediul central, iar cerintele au devenit mult mai dure.

Realitatea este ca bancile ? nu doar Volksbank ? au redus in aceasta perioada la minimum volumul creditelor acordate, iar primii care au simtit aceasta realitate au fost dezvoltatorii de ansambluri rezidentiale. Si daca ei arata cu degetul spre banci, spunand ca din cauza lor s-a blocat piata de real estate, la randul lor, reprezentantii bancilor, sunt de parere ca piata s-ar dezgheta daca preturile apartamentelor ar scadea.

In contextul in care majoritatea bancilor se feresc acum sa acorde finantari pentru real estate, decizia Volksbank ar putea parea surprinzatoare. Dar nu si pentru cei care il cunosc pe Schreiner, inovativ si foarte putin traditionalist pentru un bancher. In timp ce majoritatea bancilor prefera, cand vine vorba de petrecerea anuala, un eveniment sobru de tipul black-tie (costum si cravata) intr-un hotel de cinci stele, Volksbank a invitat anul trecut 3.000 de persoane in clubul Turabo, la un petrecere cu dansatoare si DJ. O petrecere indrazneata si originala, ca si strategia bancii, dezvoltata de Schreiner, cel care a reusit sa aduca Volksbank, de pe pozitia 21 in topul bancilor, unde era acum cinci ani, pe locul trei, in prezent. ?Este omul care trage toata banca dupa el?, spune un angajat.

**SURPRIZELELUSCHREINER.**Strategia lui Schreiner a inclus, printre altele, mai multe premiere. Austriecii au acordat mult timp credite la cea mai mica dobanda din piata si au dezvoltat o retea de sucursale deschise in regim de franciza, intr-o vreme cand, la noi, ideea de franciza nu prea avea nimic in comun cu cea de banca. Numarul sucursalelor francizate a ajuns astazi la 66, iar multe dintre ele au acordat un volum mai mare de credite decat sucursalele proprii ale bancii.

Iar acum, Romania va fi singura tara din Europa de Sud-Est unde va fi prezenta divizia de servicii imobiliare, parte a grupului austriac de cateva zeci de ani. ?Nu mai putem inventa roata. Insa incercam sa copiem ideile bune ale colegilor nostri si sa le implementam?, spune Schreiner, explicand ca scopul este acela de a fi partenerul clientului din prima zi, oferindu-i nu doar un broker imobiliar, ci si un apartament, un notar si mai ales un credit. ?Ideea cu serviciile imobiliare a fost sa inchidem cercul si sa fim un one-stop-shop?, spune Schreiner.

Pe de alta parte, divizia de servicii va incheia parteneriate cu dezvoltatorii de ansambluri rezidentiale, carora le va promova proiectele in reseaua de 180 de agentii, contra unui comision la vanzare de 3%. Tinta? ?Ne dorim sa ajungem cea mai mare companie imobiliara din Romania?, spune Daniel Tudor, managerul Volksbank Services, mi zand pe faptul ca nici una din companiile de consultanta imobiliara din Romania nu are o retea atat de puternica. Tot el mai spune ca focusul va fi pe apartamente noi, care sunt mai usor de vandut acum decat cele vechi, si ca angajatii bancii vor fi motivati sa vanda printr-un sistem piramidal de comisioane. Tudor detaliaza ca, la vanzarea unui apartament, castiga nu doar angajatul care a incheiat tranzactia, dar si directorul de sucursala, si directorul regional. Astfel, toti sunt motivati sa vanda, iar Tudor estimeaza ca anul viitor divizia pe care o conduce va avea venituri de 1,2 milioane euro.

**CUVOLKSBANKINVACANTA.** Deocamdata, divizia ofera doar servicii de consultanta imobiliara, inasa Schreiner are planuri mari pentru viitor. In urmatoarele 12-18 luni, reseaua Volksbank va incepe sa ofere clientilor si pachete turistice. Asadar, Volksbank Services ar putea deveni, daca planurile lui Schreiner se vor concretiza, nu doar cea mai mare companie imobiliara, dar si cea mai mare agentie de turism. ?O retea bancara ar fi o forta de vanzari fantastica, ceea ce ii va permite sa negocieze cu hotelurile si companiile aeriene discounturi mari, astfel incat sa ofere clientilor tarife reduse?, crede Lucian Boronea, directorul agentiei de turism Accent Travel. El mai spune ca, in plus, banca are avantajul de a putea oferi pachete combinate de credite de turism plus vacantele aferente.

Pe de alta parte, dezavantajul ar putea fi acela al unui brand asociat in mintea clientului doar cu servicii bancare. La asta se adauga dificultatea de a dezvolta o divizie nelegata de core-business, iar aceste divizii sunt primele afectate, pe timp de criza, de restructurare.

Un exemplu in acest sens este lantul de hipermarketuri Carrefour (reprezentantii companiei nu au dorit sa comenteze pe aceasta tema ? n.r.) care a intrat pe piata locala acum doi ani si cu Carrefour Voiaj, retea care a ajuns in Franta la 101 unitati si o cifra de afaceri de 173 milioane euro. In Romania, surse din piata spun ca divizia de turism ajunsese la 15 unitati, inasa recent, ca urmare a unei schimbari de strategie si de actionariat in Franta, s-a luat decizia ca reseaua sa fie inchisa.

Diviziile de servicii, care reprezinta o premiera pe piata locala pentru clienti si competitori, sunt, pentru managementul bancii, doar o adaptare rapida la o tendinta din Vest, unde toate grupurile bancare importante vand la un loc cu servicii financiare si servicii imobiliare, turistice, asigurari. Intr-un cuvnt, produse considerate non-risc. Iar strategia bancii este ca aceste produse non-risc ? categorii din care fac parte si depozitele, conturile si direct-bankingul ? sa le echilibreze pe cele cu un grad mai ridicat de risc si in acelasi timp sa constituie o sursa importanta de lichiditate pentru filiala din Romania, astfel incat aceasta sa nu mai depinda major de banca-mama. Pe langa serviciile imobiliare si cele turistice, in viitor se vor adauga asigurari de viata, deoarece, explica Schreiner, in Austria, de exemplu, nu se dau credite ipotecare fara astfel de asigurari.

### **SALTEAUACUBANI.**

?Stam pe lichiditati de 200 milioane de euro?, dezvaluie presedintele bancii, precizand ca platile clientilor catre banca sunt mai mari decat creditele acordate, iar ?businessul unei banci este sa investeasca lichiditatile?. Si cum cele mai bune investitii sunt creditele, presedintele bancii spune ca portofoliul de credite a fost atent analizat in ultimele luni, iar noul tip de credit este rezultatul acestei analize. Avansul va fi de 35%, dobanda ? in jur de 8%, nu vor mai fi luate in considerare veniturile din chirii, iar suma maxima va fi limitata la 250.000 de euro. ?Un produs pentru criza, cu cerinte mult mai dure?, rezuma Schreiner, adaugand ca acum riscurile trebuie evaluate din ferit si, chiar daca situatia din Romania este mult mai sigura decat in Austria, banca trebuie sa fie pregatita

pentru orice fel de situatie.

Cat de inspirata este decizia de a se axa in continuare pe credite imobiliare? Analistii intrebati de MONEY EXPRESS au pareri diferite. Victor Capitanu, partener la casa de investitii Capital Partners, crede ca expunerea pe real estate nu este riscanta, atat timp cat sunt finantate persoane fizice bun-platnici sau proiecte imobiliare deja generatoare de cash-flow. ?E un moment oportun pe piata pentru bancile care se reinventeaza si care acopera alte industrii in afara de cea imobiliara?, mai spune Capitanu.

Pe de alta parte, directorul unei companii care intermediaza credite ? care nu a dorit sa-i fie mentionat numele ? spune ca, dupa schimbarea normelor de creditare de catre Banca Nationala, in toamna anului trecut, Volksbank nu a venit pe piata cu alte produse, asa cum s-a intamplat in cazul altor banci, si ca era si timpul sa lanseze un produs nou. El mai spune ca expunerea Volksbank pe credite imobiliare este foarte mare si ca in general este mai intelept ca o banca sa aiba un portofoliu echilibrat. ?Dar important este ca in ciuda expunerii atat de mari pe real estate au indicatori foarte buni, si de lichiditate, si de solvabilitate. Am vazut ca au anuntat recent profit-record si nu inteleg de ce. Matematic nu iese?, mai spune sursa respectiva. ?Cred ca focusul unor banci pe cresterea activelor a fost prea mare. Este usor sa dai credite imobiliare mari si sa-ti cresti cota de piata rapid, dar asta inseamna riscuri mai mari sau profit mai mic?, spunea intr-un interviu recent cu MONEY EXPRESS si Steven van Groningen, presedintele Raiffeisen Bank.

**PEMALULLACULUI.**Intrebat ce se ascunde in spatele profitului de 18,3 mil. euro, Gerald Schreiner, spune ca nu a mai deschis decat cinci sucursale noi in acest an si ca va mai inaugura doar 10 pana la sfarsitul lui 2009 (reseaua ajungand la 190 de unitati), fata de 40 de unitati, cu cat s-a extins banca anul trecut. In plus, costul refinantarii a scazut mult, ca urmare a reducerii EURIBOR (rata dobanzii cu care se imprumuta intre ele bancile din zona euro) de la 3% la sfarsitul anului trecut la 1% acum.

Dar nu este exclus, spun analistii, ca produsul gratie caruia Volksbank a cunoscut marirea, urcand pe locul trei in topul bancilor, sa fie si cel care sa-i aduca decaderea. Schreiner nu crede, insa, ca expunerea pe zona imobiliara este o greseala. Cel putin nu una majora, daca tinem cont ca a investit personal cateva milioane de euro intr-un proiect imobiliar dezvoltat la Crevedia, peste drum de propria casa. Proiectul, de care se ocupa sotia sa, Alina, se numeste Austrian Village si cuprinde 57 de case pe un teren de 4 ha pe malul unui lac, din care au fost vandute 31. Investitia, dupa cum recunoaste presedintele Volksbank, a fost bugetata initial la 5 mil. euro, dar a ajuns la 7,5 mil. euro. Pe langa banii sai si ai fratelui sau, Schreiner a luat si un credit de 2 mil. euro. Ce-l face atat de sigur pe el? ?Suntem oameni si cu siguranta am facut greseli. Pana acum nici una nu a fost majora, dar daca vom face una, totul e sa reactionam rapid?.

## **Divizii si companii**

**O parte din companiile si subsidiarele grupului austriac sunt deja prezente in Romania. Strategia Volksbank Romania presupune lansarea pe piata locala si a altor divizii, pentru a putea vinde mai multe produse si servicii.**

## **Ce este**

1) **Europolis.** Fond de investitii in real estate, prezent in Romania din 2003, care are in portofoliu cladiri precum Europe House si Sema Parc (prima faza de birouri), iar in curand va demara lucrarile la un proiect propriu, Orhideea Towers.

**2) Premium Red.** Subsidiara care dezvolta proiecte imobiliare. Pe piata locala, Premium Red a dezvoltat cladirea de birouri Premium Plaza (cu o suprafata de 8.000 mp, situata in Piata Victoriei).

**3) Volksbank Leasing.** Desi a iesit anul trecut din topul primilor zece jucatori si a inregistrat o scadere de 22% a valorii bunurilor finantate, pana la 160 mil. euro, compania si-a triplat profitul net, care a ajuns la 6,8 mil. euro.

### **Ce va fi**

**1) Volksbank Immobilien.** Divizia de servicii imobiliare a bancii, activa pe piata din Austria de cateva zeci de ani. Romania va fi prima tara din Europa de Sud-Est unde va fi prezenta aceasta divizie, incepand cu 2009.

**2) Victoria Group.** Grup de asigurari, fondat in 1853 in Germania, este activ in toata Europa. In prezent, cu 50.000 de angajati, grupul este al doilea mare asigurator de pe piata germana.

**3) Volksbank Invest.** Divizia de fonduri mutuale a bancii, care ar urma sa vanda aici solutii de economisire si investitii.

Articol publicat la [http://www.moneyexpress.ro/articol\\_18365](http://www.moneyexpress.ro/articol_18365)

© 2007 Grupul Realitatea Catavencu [www.gruprc.ro](http://www.gruprc.ro). Toate drepturile rezervate.

Articolele din acest site sunt proprietatea Grupului Realitatea Catavencu. Pentru detalii privind reproducerea acestor informatii contactati [Redactia Money Channel](#)