

10%

KEDVEZMÉNY

Pihenjen január 1. és június 30. között az Accent Hotels magyarországi szállodáiban 10% kedvezménnyel.

Használja a **garantiqa01** promóciós kódot.

Részletek a weboldalon: **AccentHotels.com**

SEGÍTÜNK...

ÁLMODJON, TERVEZZEN!

IRÁNY A BANK!

Garantiqa

Hitelgarancia Zrt.

BÍZZON MAGÁBAN!

INGYENES

Hitelgarancia

AZ MFB CSOPORT TAGJA | www.hitelgarancia.hu

KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK ÜZLETI LAPJA | II. SZÁM | 2018. DECEMBER

MKB BANK ZRT.

KÜLÖNSZÁM

FEJLŐDŐ KKV-K

„ÉRDEMBEN SEGÍTÜNK”

DR. BÚZA ÉVA, A GARANTIQA HITELGARANCIA ZRT. VEZÉRIGAZGATÓJA:
AZ ÉLETKÉPES, DE GYENGE HITELKÉPESSÉGŰ HAZAI KKV-K
TÁMOGATÁSA A FŐ PRIORITÁS

MAGYARORSZÁG Az év első kilenc hónapját kiemelkedő eredménnyel zárta az MFB CsoPTHoz tartozó Garantiqa Hitelgarancia Zrt. Az állami kezességvállalás kkv-khoz juttatását végző cég garanciaállománya megközelítette a 700 milliárd forintot. Ezzel közel 870 milliárd forint hitel került csaknem 40 ezer hazai vállalkozáshoz a cég közreműködésével. A társaság vezérigazgatóját az eredményekről és a célokról kérdeztük. [GARANTIQA]

– A Garantiqa növekedése 2018-ban sem csökkent, úgy tűnik, hogy a prosperáló gazdaságban a vállalkozások bátrabban vesznek fel hitelt, amihez jól jön nekik az állami kezességvállalás. Valóban ez a helyzet?

– A kedvező gazdasági környezet valóban jó hatással van a hazai kkv-szektor hitelfelvételi kedvére, így 2018 első kilenc hónapjában is dinamikusan bővültünk. A számok magu-

kért beszélnek: a kezességvállalási portfóliónk 2015-ben 46 milliárd forinttal, 2016-ban 76 milliárd forinttal, 2017-ben pedig 127 milliárd forinttal emelkedett, és a 2018-as év is ehhez hasonló ütemet mutat. Ez a dinamika, ez a növekedési ütem lényegesen gyorsabb volt a kkv-hitelezés bővülésénél.

FOLYTATÁS A 3. OLDALON

BESZÉLGETÉS AZ EGÉSZSÉGTUDATOS ÉLETMÓDRÓL

AZ EGÉSZSÉG FEJBEN DÖL EL

KATUS ATTILA, VILÁG- ÉS EURÓPA-BAJNOK
AEROBIKVERSENYZŐVEL

„Az emberi élet ajándék, az emberi test pedig egy csoda. Testünk a legjobb barátunk: folyamatosan kiszolgál minket, mégis legtöbbször mindent megtesznek ellene. A tudatosság az, hogy megnézzük, hogyan tudunk minél többet kihozni magunkból, az adottságainkból. A lényeg, hogy mindig önmagunkból hozzuk ki a legtöbbet, és ne másokhoz viszonyítsuk magunkat” – vallja az egészséges életmód nagykövete.



FOLYTATÁS A 8. OLDALON

KÉZ KEZET HÚZ

Egyre több hazai kkv jut forráshoz a Garantiqa segítségével

2. OLDAL

FELSZÁLLÓ ÁGBAN

Interjú dr. Nagy Róberttel, a Garantiqa Zrt. vezérigazgató-helyettesével

2. OLDAL

BANKOLÁS

Teljes körű szolgáltatásra koncentrál az MKB

5. OLDAL

Láttelet Magyarország egészségügyi állapotáról

Az egészségtelen életmód miatt évről évre egyre többen betegszenek meg hazánkban.

Magunknak orvosoljuk

A lakosság out-of-pocket típusú, azaz zsebből vagy biztosításból finanszírozott egészségügyi kiadásai egyre növekednek: magánegészségügyi kiadások terén tavaly 9 százalékos bővülést mértek a szakemberek.

Szívügy vagy üzlet?

Az egészséges életmóddal kapcsolatos szolgáltatások száma az utóbbi években ugrásszerűen megnőtt. De vajon melyik a leghatásosabb?

Kell a kezelés

Szűrőprogramokkal és edukációval az egészséget.

FÓKUSZBAN AZ EGÉSZSÉG

6-7. OLDAL

LEGYEN KÉPBE ÖN IS!

Nézze meg tájékoztató videóinkat!



JÓL MUTATÓ SZÁMOK

EGYRE TÖBB HAZAI KKV JUT FORRÁSHOZ A GARANTIQA SEGÍTSÉGÉVEL

KÉZ KEZET HÚZ

MAGYARORSZÁG   **Jelentős bővülést ért el 2018 első kilenc hónapjában az MFB Csoporthoz tartozó Garantiqa Hitelgarancia Zrt.: a társaság garanciaállománya elérte a 700 milliárd forintot. Ezzel a teljesítménnyel mintegy 870 milliárd forint hitel került a hazai vállalkozásokhoz. A Garantiqa kezességvállalási tevékenysége az elmúlt években folyamatos növekedést mutat; a portfólió növekedési üteme gyorsabb volt a kkv-hitelezés bővülésénél. [GARANTIQA]**

A számok és tendenciák biztatóak, de nem lehet hátra dőlni: az MFB felmérése alapján továbbra is a megfelelő fedezetek hiánya jelenti a legnagyobb akadályt a hitelfelvételek során.

PIACI RÉSBEN

A Magyar Fejlesztési Bank kutatása szerint az életképes mikro-, kis- és középvállalkozások negyede nem, vagy csak részben juthat hozzá forrásokhoz a kereskedelmi banki szektorból. A finanszírozási

hiányságokkal érintett vállalkozások többsége az elutasítástól tartva, fel sem vette a kapcsolatot a pénzintézetekkel. A Garantiqa kiemelten fontos célja, hogy egyre több olyan vállalkozásnak segítsen, amely életképes üzleti tervvel rendelkezik, de a rövid működési múltja, a gyengébb adóminősítése vagy a megfelelő fedezetek hiján nem juthat hozzá a további fejlődéséhez szükséges fejlesztési, beruházási és a működést biztosító forgóeszközhitelkehez.

JOBBA A VÁRTNÁL

A Garantiqa mára a hazai kkv-finanszírozás meghatározó szereplője – a kezességvállalási tevékenység bővülése érdemben járul hozzá a kkv-hitelállomány növekedéséhez. Az állomány fenntartható gazdasági növekedést támogató, előre jelzett mértéke egyébként tovább növekedett: a kkv-hitelállomány növekedését az MNB elemzései korábban az 5-10 százalékos sávban, az újabb előrejelzésekben pedig már a 10-15 százalékos sávban prognosztizálják.

A további növekedés mellett egyre fontosabb szempont az is, hogy minél több hazai mikro-, kis- és középvállalkozás ismerje meg az állami kezességvállalásban rejlő előnyöket, és olyan vállalkozások is részesülhessenek ebben a támogatási formában, amelyek korábban még nem éltek ezzel a lehetőséggel.

NÖVEKVŐ BERUHÁZÁSI KEDV A KKV-SZEKTORBAN

FELSZÁLLÓ ÁGBAN

MAGYARORSZÁG   **A Garantiqa Hitelgarancia Zrt. tapasztalatai szerint a vállalkozások és főleg a kkv-szektor szereplői részéről fokozott igény van külső forrásokra. A kereslet és a kínálat kiegyenlítődni látszik, így még a vissza nem térítendő és visszatérítendő EU-s támogatások ellenére is számottevő, növekedést mutat a kkv-hitelezés – mondta el lapunknak dr. Nagy Róbert, a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. vezérigazgató-helyettese. [GARANTIQA]**

Az erős hazai és uniós gazdasági növekedés egyre optimistábbá teszi a vállalkozásokat, és úgy tűnik, a pozitív hangulat a hitelpia-

con is megmutatkozik. A szektor kilátásairól szóló kutatások és a Garantiqa Hitelgarancia saját tapasztalatai is ezt támasztják alá.

– A szektor szereplői egyre optimistábbak, ugyanakkor látni kell, hogy a legutóbbi pénzügyi válság tanulságait levonták

a piaci szereplők, és a pénzintézetek megtanulták a leckét: megfontoltan viszonyulnak a hiteligényekhez, amit csak a megfelelő fedezet mellett hagynak jóvá – hangsúlyozta dr. Nagy Róbert vezérigazgató-helyettes.

Most az óvatos optimizmus korszaka jellemző, és a fedezeti háttér továbbra is döntő tényező. Nem véletlen, hogy a Garantiqa kezességvállalási állománya a kkv-hitelezés bővülésénél is nagyobb növekedést mutat: ma már minden ötödik kkv-hitel a Garantiqa kezességvállalásával jön létre.

A kilátások pozitívak, ugyanakkor például a munkaerőhiány az egyik legnagyobb kihívás ma a gazdasági szereplők, így a kkv-k számára is. A megfelelő munkaerő hiánya kockázatot jelenthet a napi működésben, illetve a fejlesztések és beruházások ütemezésében is, míg költségoldalon a növekvő bérek csökkenthetik a profitabilitást.

– A Garantiqa számára ennek azért van jelentősége, mert ezen kockázatok növekedése óvatosságra inthetik a bankokat, akik a kedvező hiteldöntést csak további biztosítékok bevonása mellett hajlandók meghozni. A vállalkozásoknak ekkor jöhet jól a Garantiqa biztosítékpótló szerepe: kezességvállalásunkkal megvalósulhat az életképes cégek finanszírozáshoz jutása abban az esetben is, ha a hitelfedezetek hiánya megüthette, vagy jelentősen megrágyította volna a hitelfelvételt – érvelt dr. Nagy Róbert.

Ettől az évtől kezdve a kezességvállalási folyamatokban az úgynevezett portfóliógaran-

cia bevezetése jelent új mérföldkövet. Ennek keretében a kezességvállalással kapcsolatos ügyintézés időigénye gyakorlatilag nullára csökken, hiszen a bankok saját maguk dönthetnek a Garantiqa kezességvállalásának bevonásáról, amelyről csak egy egyszerű adatszolgáltatást kell küldeniük.

A hazai gyakorlatban egyedülálló eljárás bevezetését az Európai Beruházási Alappal 2017 októberében kötött megállapodás teszi lehetővé: a COSME-program keretében közel 3500 hazai kkv-juthat, mintegy 80 milliárd forintnyi hitelhez a Garantiqa segítségével. A COSME-program további fontos előnye, hogy akár egymilliárd forint összegű hitelek is garantálhatóak, ami elsősorban a fejlesztési hiteleknek kedvez. A beruházások ösztönzése az árazásunkban is megjelenik: a beruházási hitelekhez nyújtott COSME-garancia kezességvállalási díja hitelösszegre vetítve alig több mint fél százalék, annak ellenére, hogy a garancia mértéke akár 90 százalék is lehet.

– A tavaly 25 éves Garantiqa Hitelgarancia Zrt. eddigi működése során több mint 400 ezer szerződés keretében 5000 milliárd forintot meghaladó hitelhez nyújtott kezességvállalást. A vállalkozások számára biztosított kezességvállalások eredményeként évente a Garantiqa a teljes magyar GDP-növekedéshez 0,3 százalékponttal járul hozzá – adta meg a legfontosabb támpontokat a vezérigazgató-helyettes.

DR. BÚZA ÉVA, A GARANTIQA HITELGARANCIA ZRT. VEZÉRIGAZGATÓJA

ÉRDEMBEN SEGÍTENI



Dr. Búza Éva: A Garantiqa mára a hazai kkv-finanszírozás meghatározó szereplője

FOLYTATÁS AZ 1. OLDALRÓL

– Hogy néz ki most a kkv-hitelezési piac: mit mutatnak a számok, és milyenek a kilátások?

– Azt minden kereskedelmi banki partnerünk visszaigazolja, hogy a kkv-knak nagyon nagy a finanszírozási igénye. És ez még annak ellenére is igaz, hogy a kkv-k finanszírozáshoz jutását uniós forrású, kedvezményes hitelek is támogatják. Szóval a kkv-szektor kielégítetlen finanszírozási igénye továbbra is jelentős: a Magyar Fejlesztési Bank nemrég felmérése szerint az életképes mikro-, kis- és középvállalkozások negyede nem, vagy csak részben juthat hozzá forrásokhoz a kereskedelmi banki szektorból. A finanszírozási hiányságokkal érintett vállalkozások többsége az elutasítástól tartva fel sem vette a kapcsolatot a pénzintézetekkel. Ez fontos jellemzője a piacnak, amire válaszként kell találnunk nekünk is...

– És milyen válaszokat tud adni erre az állami háttérű kezességvállalással, tulajdonképpen a kkv-hitelezés multiplikátoraként is működő Garantiqa?

– Nagyon fontos feladatunk, és egyben kihívás is számunkra, hogy

minél több olyan vállalkozás mellé tudjunk odaállni, amelyek kezességvállalás nélkül nem tudnának forráshoz jutni. Minden felmérésünk azt mutatja, hogy még mindig a megelőző biztosítékok hiánya bizonyul az egyik legfőbb hitelfelvételi akadálnak, így a kezességvállalásunknak fontos szerepe van a kkv-k finanszírozáshoz jutásában. 2018-ban már minden ötödik hitelfelvétel a Garantiqa kezességvállalásával valósult meg: a Garantiqa mára a hazai kkv-finanszírozás meghatáro-

„Azt szeretnénk, ha minél több olyan vállalkozás jusson forráshoz és kapja meg a fejlődés, a fejlesztés lehetőségét, amelyek esetleg erről korábban nem is álmodhattak”

zó szereplője. Ugyanakkor nagyon fontos számunkra, hogy minél több hazai mikro-, kis- és középvállalkozást sikerüljön megismertetni az állami kezességvállalásban rejlő előnyökkel. Ennek érdekében egyébként ettől az évtől szakmai partnerekkel és érdekepviseletekkel működünk együtt az ismeret-terjesztő, edukációs tevékenységünk erősítése végett. A cél egyértelmű: azt szeretnénk, ha minél több olyan vállalkozás jusson forráshoz és kapja meg a fejlődés, a fejlesztés lehetőségét, amelyek esetleg erről korábban nem is álmodhattak. Ami pedig a konkrétumokat illeti: az Európai Beruházá-

si Alappal még 2017 októberében kötött megállapodásunk lehetővé teszi, hogy az úgynevezett COSME viszontgarancia-program keretében közel 3500 hazai kkv juthasson mintegy 80 milliárd forintnyi hitelhez. Ez új lehetőséget jelent a szektor számára csakúgy, mint az idén indult Irinyi Garanciaprogram, amely az Irinyi-tervben kiemelt ágazatok támogatását elősegítő kezességvállalási konstrukciónk. Szintén a COSME-program tette lehetővé a portfóliógarancia termékünk bevezetését is, ami azért mérföldkő a társaságunk életében, mivel a portfóliógarancia esetében a kezességvállalások átfutási ideje nullára csökkent.

– Ez hazai kis és közepes vállalkozások meglehetősen nagy tömegének lehet jó hír. Mire alapozható ez az optimista megközelítés?

– Egyszerűsítve azt lehet mondani, hogy a gazdasági konjunktúrára. Az erős hazai és uniós gazdasági növekedés egyre optimistábbá teszi a finanszírozókat és a vállalkozásokat, így a pozitív hangulat a hitelpiacon is megmutatkozik. Ráadásul ezt az óvatos optimizmust támasztják alá a szektor kilátásairól szóló kutatások és a saját tapasztalataink is. Noha egyre optimistábbak a szektor szereplői, azért a válság tanulságait mindenki levonta, a bankok megfontoltan viszonyulnak a hiteligényekhez, amiket csak a megfelelő fedezet mellett hagynak jóvá. Ezért van nagy tere a Garantiqa kezességvállalásának, és ezért tudunk érdemben segíteni a hazai kkv-szektor egyre több szereplőjének.

IRINYI GARANCIAPROGRAM AZ ÚJRAIPAROSÍTÁSÉRT

FÓKUSZBAN A BERUHÁZÁSOK

MAGYARORSZÁG   **A tavasszal indult Garantiqa Irinyi Garanciaprogram alapjául a kormány által kidolgozott Irinyi Terv szolgál. A stratégia az újraiparosítást, a nemzeti összterméken belül az iparból származó bevétel további növelését tűzte ki célul, összhangban az Európai Unió újraiparosítási stratégiájával. [GARANTIQA]**

A tervben a kiemelt ágazatok meghatározása során olyan szempontokat vettek figyelembe, mint a globális iparfejlesztési trendek, az exportképesség, a magas hozzáadott értékű termelés vagy a munkahelyteremtő és -megtartó képesség.

Az Irinyi Terv kiemelten fejlesztendő és támogatandó területként azonosítja a járműipart, a specializált gépi- és járműgyártást, az „egészséggazdaságot” (például gyógyszeripart, orvosi berendezés- és eszközgyártást), a turizmust, az élelmiszeripart, a „zöldgazdaság” fejlesztését (megújuló energia, bioüzemanya-

gok), az infokommunikációs és távközlési szektort, a kihelyezett üzleti szolgáltatásokat (SSC), valamint a védelmi ipart.

A Garantiqa Irinyi Garanciaprogramjának célja a fenti ágazatokban működő vállalkozások kiemelt támogatása. A programban nem csak kkv-nak minősülő vállalkozások vehetnek részt, a kezességet tulajdonképpen méretre, illetve tulajdonosi körrel való korlátozás nélkül igényelheti minden Magyarországon működő vállalkozás. Egyetlen feltétel, hogy a vállalkozás főtevékenysége vagy a hitelcélja Irinyi Tervben szereplő ágazatokhoz kapcsó-

lódjon. Mivel a kezességet a Garantiqa saját kockázatra vállalja, az állami támogatási szabályokat nem kell alkalmazni.

Egy ügyfélcsoport vonatkozásában a maximálisan vállalható kezesség 800 millió forint. Mivel a kezességvállalás százalékos mértéke választható (de legfeljebb 80 százalék), így például 50 százalékos kezesség mellett egy 1,6 milliárd forintos ügylet is garantálható. A program a folyószámlahitel kivételével minden hitel- és garanciakonstrukció számára elérhető. A program keretében a kezesség kedvezményes 1 százalékos díjon vehető igénybe.



BÁTRAN BELEVÁGHAT



DR. NAGY RÓBERT, A TÁRSASÁG VEZÉRIGAZGATÓ-HELYETTESE

TELJES KÖRŰ SZOLGÁLTATÁSRA KONCENTRÁL AZ MKB

SZEMÉLYRE SZABOTTAN

MAGYARORSZÁG   A hagyományosnak számító lakossági és vállalati banki szolgáltatásokon túl az MKB Bank befektetési és tanácsadási lehetőségeket is kínál ügyfeleinek. A teljes spektrum kiemelkedő eleme az MFB Pont hálózat és a Private Banking Igazgatóság, amelyek a Befektetési Bank és Uniós Fejlesztések Ügyvezető Igazgatósága alá tartoznak. Erről is kérdeztük a terület vezérigazgató-helyettesét, Bánfi Zoltánt. [GARANTIQA]

Az MKB Bank egyike azon pénzügyi közvetítőknek, akik egész országot lefedő MFB Pont hálózatot alakítottak ki. Így egy olyan fiókhálózat jött létre, amelyben az MKB munkatársai 0 százalékos kamatú egyedi hiteletet vagy éppen kedvezményes kamatozású kombinált hitelterméket kínálnak, főként a kis- és közepes vállalati ügyfélkör részére.

EGYEDI AJÁNLAT

Bánfi Zoltán vezérigazgató-helyettes ezek közül az eszközbeszerzési pályázatot ajánlotta a kliensek figyelmébe. A mikro-, kis- és középvállalkozások technológiai korszerűsítése célú hitelprogram lényege, hogy 50 millió forintos hiteltösszegig 0 százalékos kamattal nyújt kölcsönt a cégeknek, legfeljebb hét éves futamidőn belül. Saját forrásként elegendő az adott projekt elszámolható költségeinek a 10 százaléka. „A konstruk-

ció szinte bármilyen eszköz vásárlására alkalmas, de ingatlanra és agrárjellegű berendezésekre nem” – emelte ki a vezérigazgató-helyettes, majd hozzátette: az MFB által támogatott hitelprogrammal a kereskedelmi bankok nem tudják felvenni a versenyt.

További pozitívum, hogy a terméknel jócskán leegyszerűsödött az elbírálási folyamat: az eddigi, akár több hónapos döntési folyamat egy-két napra csökkent. A dokumentáció leegyszerűsödött, és a beadott pályázatok értékelésében nincsenek szubjektív szempontok. Bánfi Zoltán ugyanakkor jelezte: a finanszírozás nem szabadon felhasználható: előre meg kell határozni, hogy azt mire költené el a vállalkozás, illetve az ügyfeleknek közép-magyarországi régióon kívüli székhellyel vagy telephellyel kell rendelkezniük, ahol a beruházás megvalósul.

A VIDÉKI KKV-K FELZÁRKÓZÁSÁÉRT

Bánfi Zoltán hangsúlyozta, hogy az MKB Bank elkötelezett az MFB Pontok működtetésében, és a jövőben is készek a folytatásra. Meggyőződése, hogy ez a struktúra segíti a vidéki kkv-k felzárkózását. A Garantiqa Hitelgarancia Zrt. az MKB kkv-kat támogató törekvésében szintén fontos szövetségese a banknak.

Fontos megjegyeznünk, hogy az MKB Bank Private Banking Igazgatósága teljes megújuláson esett át: az értékek megtartása mellett innovatív kiszolgálási módot vezettek be. A belépési küszöböt 100 millió forint felett határozták meg, és az MKB a 70 millió forintos sávban ma piacvezetőnek mondhatja magát.

„Azért dolgozunk, hogy egyablakos kiszolgálást nyújtsunk a cégtulajdonosnak magánszemélyként, és egyúttal a vállalkozásának is.”



mélyként, és egyúttal a vállalkozásának is” – mutatott rá.

Az igazi exkluzivitást viszont az jelenti, hogy az MKB élén jár a személyre szabottságban, hiszen itthon egyedüli szereplőként

mondhatja el magáról, hogy teljesíti azt a nyugat-európai és amerikai mércét, amely a private banking terén ügyfelenként egymillió eurós kezelt vagyont állított fel optimális teljesítményként.



MKB BANK, GARANTIQA ZRT. ÉS A MAGYARORSZÁGI KKV-K...

MESTERHÁRMAS

MAGYARORSZÁG   „Minden túlzás nélkül mondhatom, hogy széles körű finanszírozási lehetőségeket kínálunk a kkv-szektor számára, legyen szó kisebb vagy akár közepes méretű vállalatokról. Hitelezési termékpalettánkkal igyekszünk igazodni a felmerülő finansziális igényekhez, a napi szintű likviditási nehézségek megoldásától egészen a nagyobb volumenű vállalkozásfejlesztésekig – jelentette ki lapunknak Szarka László, az MKB Bank középvezetői igazgatója. [GARANTIQA]

– Az egyik leggyakrabban igénybe vett finanszírozási forma a népszerű Széchenyi Kártya Program, amely egy állami támogatásban részesített konstrukció. Készíttető kezesség-

vállalás mellett működik, amelyet a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. biztosít. Folyószámlahitel, forgóeszköz- és beruházási hitel igénylésére is van lehetőség. Természetesen az euró-

pai uniós pályázatokon elnyert támogatások előfinanszírozására, illetve a támogatott projekt beruházási célú finanszírozására is kínál pénzügyi megoldásokat az MKB Bank.

– Ezek mellett a külkereskedelem és a mezőgazdaság is kiemelt területnek számít.

– Az MKB Bank exporttevékenységet folytató ügyfelei figyelmébe az EXIM Bank által refinanszírozott, kedvezményes kamatozású „MKB Exportélenkítő Hiteltermék” és a „Jövő exportőrei” hitelprogramot ajánlom. Az MKB Bank Agrár Partner programja pedig számos pénzügyi lehetőséget biztosít, ezek egyike a Széchenyi Kártya Programon belül szintén állami támogatással –

és emellett jelentős kamattámogatással is – működő Agrár Széchenyi Kártya folyószámlahitel. A pénz, a finanszírozás biztosítása mellett a mezőgazdaságban is meghatározó a szak-

tudás. Az MKB Bank tapasztalt és sokoldalúan felkészült szakemberei teljes körű támogatást biztosítanak az európai uniós és a hazai fejlesztési pályázatok elkészítésében, valamint az elnyert támogatások finanszírozásában is.

– Mire számítsanak az MKB ügyfelei a digitalizáció kapcsán?

– Az MKB Bank talán a legnagyobb digitális tapasztalatokkal rendelkező hazai pénzintézet. Digitális programunk keretében lépésről lépésre haladunk a papíralapú dokumentumok lecserélésével és a

digitális ügyintézési lehetőségek ki-szélesítésével. Ebben is jó partner a Garantiqa, amely az ügyfélkapu folyamatos fejlesztésével gyorsabb és – nem utolsósorban – papírintes adminisztrációt biztosít.

– Másodjára említi a Garantiqát. Ennyire szoros az együttműködés?

A Garantiqa értékesítési részlegének munkatársai rendszeresen egyeztetnek az MKB Bank vállalati hálózatának munkatársaival. Ezek az

alkalmak biztosítják a közvetlenebb kapcsolatok fenntartását, ahogy az aktuális kérdések megvitatását vagy akár a módosítási javaslatok összef-

sülését is. Ezen túlmenően a fejlődés zálogaként emlegetett kkv-szektorban meghatározott növekedési céljainak eléréséhez a jövőben is számítunk a Garantiqa szerepvállalására. Úgy látom, hogy a vállalatok akkor tudnak termelékenyebbé válni, ha képesek új piacokat szerezni. Ebben segíthet a januárban induló NHP fix program összesen egymillárd forintösszeggel és maximum 2,5 százalékos költséggel. Annak érdekében, hogy a programból a gyengébb fedezeti pozícióban lévő, de alapvetően dinamikus fejlődő cégek is hasznot tudjanak húzni, szintén fontos feladat hárul majd a Garantiqa Zrt.-re.



EBBEN A NULLÁBAN MINDEN BENNE VAN

0%-OS KAMATOZÁSÚ HITELEK ESZKÖZBESZERZÉSRE

mkb.hu/mfbpontok

Jelen tájékoztatás nem teljes körű, és nem minősül ajánlattételnek. A részletekről kérjük, érdeklődjön a www.mkb.hu/mfbpontok oldalon.

   **MKB BANK**



A felszint mindenki láthatja. Mögé pillantani csak keveseknek adatik meg.

 **PRIVATE BANKING** www.mkb.hu

 **Banco de Portugal** *Private Banking* *Junho 2018*



FEJLESSZE VÁLLALKOZÁSÁT VELÜNK

A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK FEJLŐDÉSÉT TELJES KÖRŰ PÉNZÜGYI SZOLGÁLTATÁSSAL ÉS 24 ÓRÁN BELÜLI ELŐZETES HITELMINŐSÍTÉSEL* TÁMOGATJUK.

MKB.HU/UZLETI | MKB TELEBANKÁR: 06 80 333 770

* A teljes körű hitelkérelmi dokumentáció ügyfél által történt benyújtását követően. A hitelszerződés megkötéséhez a Bank elvégzi a hitelminősítést. Jelen hirdetés kizárólag figyelemfelhívásra szolgál, és semmilyen értelemben nem minősül ajánlattételnek a Bank részéről. Amennyiben a részletekkel kapcsolatban kérdése merül fel, kérjük, forduljon személyes pénzügyi tanácsadójához, vagy keresse fel bármely bankfiókunkat, illetve látogassa meg a www.mkb.hu honlapot.

MKB BANK

MAGYARORSZÁG EGÉSZSÉGÜGYI ÁLLAPOTA A STATISZTIKÁK TÜKRÉBEN

NAGYVIZIT

MAGYARORSZÁG   A magyar lakosság egészségügyi állapota elamarad az EU fejlettebb tagországaival képest, egyes keringési és rosszindulatú daganatos betegségek terén az „élvonalba” tartozunk. Az egészségtelen életmód miatt évről évre egyre többen betegszenek meg hazánkban. Tegyük az egészségünkért, tegyük magunkért! [GARANTIQA]

A magyar lakosság egészségi állapota nem fest túl jól a nemzetközi összehasonlításokban. Az egészségtelen életmód (40 százalékban járul hozzá a kedvezőtlen egészségügyi mutatókhoz...), a túlsúly, az elhízás számátalan betegség oka: a szív- és érrendszeri betegségek, a magas vérnyomás, a 2-es típusú cukorbetegség, valamint egyes rákbetegségek többnyire ezekre vezethetők vissza.

Dohányzásban, elhízásban, rák- és szívhalálozásban tartjuk a helyünket a legrosszabb eredményt felmutató országok között – derül ki az OECD (Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet) legfrissebb egészségügyi pillanatképeiből, a Health at a Glance 2017 című jelentésből, amely 36 országot vett górcső alá.

A születéskor várható élettartam közel négy évvel, 75,7-re emelkedett ugyan, azonban még mindig öt évvel az uniós átlag

alatt van. A magyar férfiak esetében azonban ez a szám csaknem hlt évvel kevesebb, mint a nőknél (72,3 év, szemben a nők 79 évével).

Magyarországon a fő halálozási okot ötven százalékban a szív- és érrendszeri, míg 26 százalékban a rákos megbetegedések jelentik. A mozgásszervi és mentális problémák, a cukorbetegség szintén sok egészségügyi probléma forrása.

A népegészségügyi prevenciós program 2010-2017 közötti statisztikái alapján szintén reális képet kapunk a lakosság jelenlegi egészségügyi helyzetéről. Az egészségvédelmi szűrések – hét év alatt ötmillió vizsgálat és több mint tízmillió kitöltött kérdőív – eredményei azt mutatják, hogy legalább hárommillió embernek van magas vérnyomása, egymillió honfitársunk cukorbeteg, a lakosság 40 százaléka pedig túlsúlyos. Az uniós átlaghoz képest



ORVOSOLANDÓ PROBLÉMÁK

ELRETTENTŐ SZÁMOK

(A NÉPEGÉSZSÉGÜGYI PREVENCIÓS PROGRAM KÉRDŐÍVE ALAPJÁN)

- A szív- és érrendszeri szűrővizsgálatok során a lakosság 9 százalékánál találtak eltérést.
- A vércukorszint vizsgálatok 8 százalékukban mutatott kóros értékeket.
- A koleszterinérték 29-36 százalékuknál tért el a normális értéktől.
- A nők és a férfiak körében közel egyforma volt a krónikus vesebetegség (2-3%), cukorbetegség (5%), légúti betegség, allergia (24%) előfordulási gyakorisága.
- Laktózintolerancia a látogatók közel 10 százalékát érintette.
- A családi anamnézisben a magas vérnyomást 65,3, a szívinfarktust 27, az agyvérzést 20, a daganatos megbetegedést közel 50, az anyagcsere-betegséget pedig 40-44 százalékban említették.
- A daganatos megbetegedések a lakosság közel felét, az anyagcsere-betegségek pedig több mint 44 százalékát érintik.
- A középkorúak esetében a vastagbél-daganat rizikótesztje közel 14 százalékban sorolja kitöltőjét a veszélyeztetett kategóriába.
- A résztvevők 24 százaléka, vagyis minden negyedik ember dohányzik.

SZÜRŐPROGRAMOKKAL ÉS EDUKÁCIÓVAL EGY EGÉSZSÉGESEBB ORSZÁGÉRT

KELL A KEZELÉS

MAGYARORSZÁG   Egészségügyi állapotunk javulásában kulcsszerepet játszanak a szűrőprogramok és az edukáció. Nem véletlen, hogy ezek a kormányzati egészségügyi stratégia kiemelt pontjai. [GARANTIQA]

Magyarország egészségügyi stratégiája 2014-2020 között a prevencióra, a lakosság egészségi állapotának javulására, a gyógyulási esélyek javítására és a születéskor várható élettartam növekedésére fókuszál. Kiemelt cél továbbá, hogy az egyes területek lakóinak egészségügyi állapota között csökkenjen a különbség. Lényeges továbbá, hogy az egészségügyi szolgáltatásokhoz mindenki hozzáférjen, és ebben se legyenek társadalmi különbségek. Népegészség-

ügyi prioritás, hogy csökkenjen a népbetegségek kialakulásának kockázata, de amennyiben a betegség már kialakult, azt a lehető legkorábban felismerjék és kezeljék. A felismerésben a komplex szűrőprogramok segítenek leginkább, amelyeket szakmai ajánlások, nemzetközi gyakorlatok és a hazai szükségletek figyelembevételével alakítottak ki.

– A stratégia a szűrés-eket kiemelt helyen kezeli, de a megvalósítás igencsak nehézkes. Bizonyos szűrőprog-

ramok, mint például a vastagbél-szűrés egyáltalán nem indult el, a mellrák szűrése kicsit jobban áll ugyan, ám amíg a behívó rendszert nem teszik hatékonyabbá, addig az is stagnálni fog. A háziorvosok bevonása szintén szükséges lenne ahhoz, hogy minden érintett kielégítően informálódjon a lehetőségekről – szögezte le dr. Sinkó Eszter egészségügyi közgazdász, a SOTE Egészségügyi Menedzserképző Központjának igazgató-helyettese.

A népegészségügyi rendszer átfogó fejlesztésének fókuszában a megelőzés mellett az egyén és a közösség egészségtudatoságának fejlesztése áll.

– Edukáció terén van mit javítani. A Magyar Orvosi Kamara már számtalanszor ki-

fejezte szándékát, hogy a nemzeti alaptantervbe építsék bele az egészségtant, de eddig ez a kezdeményezés nem ért cél-t. Az emberek többsége egészség témakörben is leginkább az interneten infor-

málódik, éppen ezért fontos lenne egy olyan fórum is, ahol kontrollált, hiteles információk olvashatóak – tette hozzá dr. Sinkó Eszter.

A stratégiával párhuzamosan már készül az új népegészségügyi program is, amelyet akár már az idén elfogadhatnak. A program gerince az öt leggyakoribb betegségcsoportra (onkológiai, keringési, mozgásszervi, gyermekgyógyászati és mentális betegségek) épül.



MÉG EGY BANK IS TUDJA, HOGY AZ EGÉSZSÉG A LEGJOBB BEFEKTETÉS

CSAK HÚSZ PERC...

MAGYARORSZÁG   A bankszektor egyik köztudottan is sportos bankja, az MKB Bank a 2018-as évet hivatalosan is az egészségnek szenteli. A törekvés sikerességét jól tükrözik a #20percegészség program eredményei.

[GARANTIQA]



Az MKB Bank hitvallása szerint az egészségnél nincs jobb befektetés. Ezzel összhangban indította útjára a #20percegészség programot, amelynek az a célja, hogy Magyarországon minél többen tegyenek nap mint nap az egészségük megőrzéséért.

épp a napszakhoz illő 20 perces egészségmegőrző javaslatokat.

NEGY TERÜLET, NEGY ÚTMUTATÁS

Az egészség témakörét az MKB által felkért szakemberek négy

alapkategóriára osztották: ezek a család, a saját idő, a táplálkozás és a mozgás.

„Legyél rendszerben otthon, legyél rendszerben önmagaddal, mozogj és táplálkozz egészségesen” – ezek a legfontosabb útmutatások. Minden témakörért egy ded-

A #20percegészség program külön honlapot is kapott, ahol minden egészséggel kapcsolatos javaslat és tipp egy helyen megtalálható. Akik hétről hétre követik a programot, hírlevelek formájában, valamint az erre a célra létrehozott Facebook-csoportban és Instagram-oldalon rendszeresen kapnak tanácsokat.

A TESTI-LELKI HARMÓNIAÉRT

A koncepció lényege, hogy olyan 20 perces tippeket, ötleteket osztnak meg a követőikkel, amelyek egy átlagos, munkával töltött napba is könnyedén beilleszthetők, és segítenek rátalálni a testi-lelki harmóniára. Mivel az egészségszempontjából a rendszeresség kulcsfontosságú, a program mentorai napi szinten frissülő, változatos tartalmakkal igyekeznek fenntartani az érdeklődést.

Ennek köszönhetően mindenki találhat az életmódjához, hangulatához, sőt akár a tartózkodási helyéhez vagy

kált mentor felé – széles körben ismert bloggerekéről van szó, akik hitelesen képviselik az MKB által életre hívott programot. Ezenfelül minden második héten a bank egy-egy kiemelten egészségtudatos dolgozója is megosztja személyes tapasztalatait a témában. Az ősz egy része a férfiak és az egészség jegyében zajlott: #férfiasúgy címmel külön mikro-kampány indult, amelynek arca Fördös Zé lett.

Az akció célja, hogy az egészséges életmód témában talán kevésbé aktív férfiak figyelmét is minél inkább az egészségmegőrzés témaköre irányába tereljék, és motiválják őket az aktív egészségmegőrzésre.

Az MKB nemcsak beszél a lakosság egészségi állapotáról, hanem tesz is érte. Egy köztudottan sportos bankról van szó, most már több mint 16 sportszakosztályt működtet, így a pénzügyet munkatársai kedvükre válogathatnak, és akár több sportágban is kipróbálhatják magukat.



DIKTÁL A BETEG, ÍRJA A DOKTOR

EGYRE NÉPSZERŰBBEK A MAGYAR MAGÁNEGÉSZSÉGÜGYI SZOLGÁLTATÓK

MAGUNKNAK ORVOSOLJUK

MAGYARORSZÁG   A lakosság out-of-pocket típusú, azaz zsebből vagy biztosításból finanszírozott egészségügyi kiadásai egyre növekednek, a „zsebből kifizetett” magánegészségügyi kiadások terén tavaly 9 százalékos bővülést mértek a szakemberek. [GARANTIQA]

A magánegészségügyi szolgáltatók és az őket igénybe vevő páciensek száma dinamikusan növekszik. A magánszektor szolgáltatásainak minősége azonban nem kellően kontrollált, bár léteznek már olyan kezdeményezések, amelyek ezt hivatottak orvosolni. A Primus Magán Egészségügyi Szolgáltatók Egyesülete például a „kifehérített” működés, a betegközpontú szolgáltatás és a szolgáltatás szakmai színvonalának garantálása érdekében idén nyáron komplex auditra és próbavásárlásra épülő védjegyrendszert vezetett be.

A minőségi garancia azonban csak része a problémák orvoslásának, a legnagyobb gond, hogy a magán- és a szféra „egymásra van csúsza”. Éppen ezért lépett életbe az a

szabályozás, hogy állami esz-közökkel az állami ellátás keretein belül nem lehet magánellátást nyújtani.

„A magán- és a közszolgáltatói ellátásoknak egészséges egyensúlyban kellene lenniük, a magánegészségügyi szolgáltatóknak kiegészítő és nem helyettesítő jelleggel kellene működniük” – fejtette ki lapunknak dr. Sinkó Eszter egészségügyi közgazdász, majd hozzátette: ehhez elsősorban az állami finanszírozási oldalt lenne szükséges rendbe tenni.

A Primus és a Szinapszis felmérése szerint az elmúlt két év során a magyarok 67 százaléka járt már egészségügyi magánszolgáltatónál. A páciensek a jóval rövidebb várakozási idő, illetve a nagyobb törődés miatt fordulnak a magánszektor felé.

„A háztartások egészségügyi költségeinek terén egyértelmű, évi 4-5 százalékos növekedés tapasztalható: a jelenlegi 1000 milliárd forint körüli összegből a magánegészségügyi szektor részesedése 300 milliárd forint” – tudtuk meg Leitner Györgytől, a Primus Magán Egészségügyi Szolgáltatók Egyesületének elnökétől.

Elsősorban vidéki kórházak esetében figyelhető meg, hogy magánrendelőt nyitnak járóbetegnek az intézmény közvetlen közelében. Így ki tudják szolgálni azokat, akik szakorvost kívánnak igénybe venni, és nem szeretnék sokat várni a vizsgálatokra. Míg néhány évvel ezelőtt a magánszektort főleg a járóbetegek keresték fel, ma már a kisebb, egynapos műtétek iránti kereslet is élénk.

KATUS ATTILA, TÖBBSZÖRÖS VILÁG- ÉS EURÓPA-BAJNOK AEROBIKVERSENYZŐ, AZ EGÉSZSÉGES ÉLETMÓD NAGYKÖVETE

„AZ EGÉSZSÉGES ÉLETMÓD MEGSZERETTETHETŐ”

MAGYARORSZÁG   **Az egészségünk a tudatosságban rejlik – vallja Katus Attila, aki az aktív életmód magyarországi nagyköveteinek egyik jól ismert alakja. Sport nélkül képtelen létezni, és személyi edzőként, életmód-tanácsadóként másoknak is jó szívvel ajánlja, hogy mozogjanak rendszeresen, és éljenek egészségesebb, teljesebb életet.** [GARANTIQA]

– Többszörös világ- és Európa-bajnok aerobikversenyzőként mit jelent számodra az egészségtudatosság?

– Az emberi élet ajándék, az emberi test pedig egy csoda. Testünk a legjobb barátunk: folyamatosan kiszolgál minket, mégis legtöbbször mindent megtesznek ellene. A tudatosság az, hogy megnézzük, hogyan tudunk minél többet kihozni magunkból, az adottságainkból. A lényeg, hogy mindig önmagunkból hozzuk ki a legtöbbet, és ne másokhoz viszonyítsuk magunkat.

– Az életmódváltás sokunknál központi téma, hiszen ki ne szeretne egészségesebb, karcsúbb és kiegyensúlyozottabb lenni... Szerinted hogyan lehet sikeres egy életmódváltó?

– Nem életmódváltásról beszélnek, a helyes megfogalmazás inkább a változtatás. Ehhez hozzá tartozik a fokozatosság, a rendszeresség és a kitartás. Sokszor félünk az életmódunkon változtatni, mert azt gondoljuk, hogy az csupa szenvedéssel, kínnal jár. Fel kell mérni a lehetőségeinket és a képességeinket, és ezeknek megfelelően kell meghatározni a helyes irányt. Teljesíthető, reális célokat kell kitűzni – ez a siker titka.

– Hogyan lehet az embereket mozgásra ösztönözni?

– Egy edzőnek inspirálónak kell lennie. Kedvet kell csinálnia a mozgáshoz, kedves és barátságos, nem erőltetett stílusban. Akik az óráimra járnak, azok azért jönnek, mert jó társaságban, jó hangulatban, barátok között szeretnék eltölteni a szabadidejüket és közben a testüket edzeni.

– Az egészséges életmód nagyköveteként mi az életfilozófiád?

– Azt vallom, hogy az élet lényege az energia, az önbizalom és a vállalkozó kedv – ezek visznek minket előre. Szerintem az egészség egyáltalán nem magánügy. Közügyről van szó, hiszen az, hogy egészségesek vagyunk, kihat a környezetünkre, befolyásolja a közelünkben élőket, tehát egyértelműen közös érdekéről van szó. Közösségben jobban működünk, sokkal hatékonyabbak vagyunk, ezért az életmód-változtató céljaink megvalósításához szükség van a társaságra is.

– Te magad mi mindent teszel az egészségtudatos nevelés terén?

– Ha változást szeretnénk az egészséges életmód területén, akkor elsősorban a fiatal korosztályt kell megszólítanunk. Minden gyerekben benne van a mozgás szeretete, nem szabad ezt belőlük kioltni. Az egészséges életmód megszerettethető, minden csak kommunikáció, vagy épp találás kérdése. Az egészségtudatosság népszerűsítése nem egyszerű feladat, de személyes példamutatással nem is lehetetlen. Nekem ez a módszerem, erre használom az ismertségemet. A mindennapos testnevelés nagyon fontos, és ha ehhez hozzászoknak a gyerekek, sokkal nagyobb lesz az esély arra, hogy felnőtt korukban is rendszeresen mozognak majd.

– Hogyan tudod az egészséges életmóddal kapcsolatos üzeneteidet eljuttatni a gyerekekhez?

– Közel száz iskolát látogatok meg egy évben, hátrányos

helyzetű gyerekeknek tartok rendhagyó testnevelésórát. Humorral és nyitottsággal színt

te bármit el lehet érni náluk. Rengeteg viszályelést kapok a gyerekektől, tetszenek nekik az óráim és mindaz, amiről ezeken szó esik, legyen szó a táplálkozásról vagy éppen az életmódról. Minden gyerek menő akar lenni, nemcsak a közösségimédia-felületeken, hanem a való világban is. Szinte az életük minden mozzanatát posztolják, hogy mit ettek, milyen ruhát vettek fel aznap, sőt nem ritkán edzés közben is készítenek magukról fotókat.

– Nehéz meggyőzni vagy befolyásolni őket?

– Az emberek sokszor hasonlóan reagálnak dolgokra, ezért ha már bejött egy módszer, szívesen vetem be másik iskolában is. Személyes példákat hozok, és olyasmikről mesélek nekik, amik érdekelték őket. A történeteim között biztosan találnak olyat, akivel azonosulni tudnak, és ha ez sikerült, már be is vontam őket a közös munkába.

Katus Attila üzen

„Ha az egészségünk az első, akkor amellett, hogy az étkezésünkre is odafigyelünk, mozognunk is kell. Heti egyszer, egy óra edzéssel 50, míg háromszor egy óra edzéssel 80 százalékos lesz testünk állapota. Érdemes a mozgásra, egészséges életmódra időt szakítani, mert ha nem tesszük meg, akkor nagy valószínűséggel betegeskedéssel töltjük majd a napjainkat. El lehet dönteni, hogy mi éri meg jobban... Az egészség ugyanis kihat az egész lényünkre, a gondolkodásunkra, a testünk és a lelkünk állapotára is.

– És mi a helyzet a felnőttekkel?

– Az emberek döntő többségénél nem fizikai akadály van annak, hogy nem mozognak, hanem a gondolataik gátolják meg őket ebben. Az emberekben nagy az önsajnálát, ez pedig passzívvá teszi őket. Gyakori hiba, hogy más álmait szeretnénk

valóra váltani, nem a magukékat. Jövőnk döntései sorozatán múlik, senki sem úszhatja meg, hogy elhatározza, mit szeretne valójában, és előbb-utóbb dönteni kell. A hajónak kell, hogy legyen kapitánya, különben csak céltalanul bolyong a tengeren. A siker titka abban rejlik, hogy felállítunk egy értékrendet, majd annak mentén haladunk előre.

„Teljesíthető, reális célokat kell kitűzni – ez a siker titka.”

