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
ACCENT HOTELS

SEGÍTÜNK... ÁLMODJON, TERVEZZEN! IRÁNY A BANK! Garantiqa Hitelgarancia Zrt. BÍZZON MAGÁBAN!

AZ MFB CSOPORT TAGJA | www.hitelgarancia.hu

Hitelgarancia

INGYENES

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

Raiffeisen BANK

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 Csoporthoz 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 magukért 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

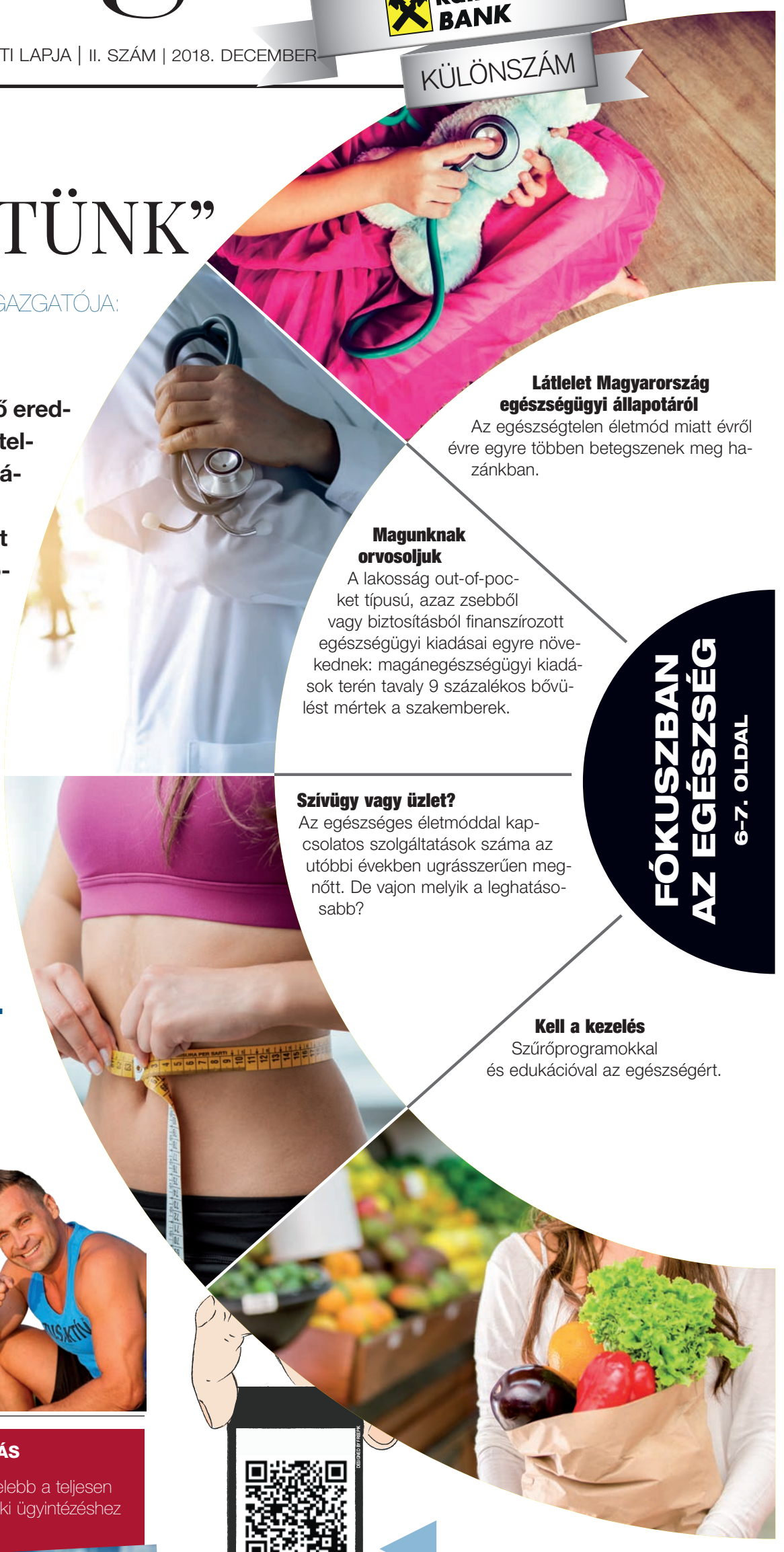
BESZÉLGETÉS AZ EGÉSZSÉGTUDATOS ÉLETMÓDRÓL

AZ EGÉSZSÉG FEJBEN DŐL 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 legtöbben 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



Látlelet 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 egészségért.

FŐKUSZBAN AZ EGÉSZSÉG
6-7. OLDAL

LEGYEN KÉPBEN ÖN IS!
Nézze meg tájékoztató videóinkat!

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
Egyre közelebb a teljesen online banki ügyintézéshez
4-5. OLDAL

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 hiányosságokkal 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 adósminősítése vagy a megfelelő fedezetek hiján nem juthat hozzá a továbbfejlődéséhez szükséges fejlesztési, beruházási és a működést biztosító forgóeszközhitelekhez.

JOBB 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 hitelpiacon 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 meghiúsította, vagy jelentősen megdrágította volna a hitelfelvételt – érvelt dr. Nagy Róbert.

Ettől az évtől kezdve a kezességvállalási folyamatokban az úgynevezett portfóliógaranciа 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 NAGY RÓBERT, A TÁRSASÁG VEZÉRIGAZGATÓ-HELYETTESE

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 támogatták. Szóval a kkv-szektor kielégítetlen finanszírozási igénye továbbra is jelentős: a Magyar Fejlesztési Bank nemrégi felmérése szerint az életképes mikro-, kis- és középvállalkozások negyede nem, vagy csak részben juthat hozzá forrásokhoz a kereskedelmi banki szektorból. A finanszírozási hiányosságokkal érintett vállalkozások többsége az elutasítástól tartva fel sem vette a kapcsolatot a pénzintézetekkel. Ez fontos jellemzője a piacnak, amire válaszokat kell találnunk nekünk is...

– És milyen válaszokat tud adni erre az állami hátterű 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 megfelelő biztosítékok hiánya bizonyul az egyik legfőbb hitelfelvételi akadálynak, 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 meghatározó 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 érdekképviseletekkel működünk együtt az ismeretterjesztő, 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 Beruházási 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 konstrukcióink. 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.

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

– 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 iparfejlődési 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 gép- és járműgyártást, az „egészséggazdaságot” (például gyógyszergyártás, orvosi berendezés- és eszközgyártás), a turizmust, az élelmiszeripart, a „zöldgazdaság” fejlesztését (megújuló energia, bioüzemanyagok), 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 körre való korlátozás nélkül igényelheti minden Magyarországon működő vállalkozás. Egyetlen feltétel, hogy a vállalkozás főtevékenysége vagy a hitelcélja Irinyi Tervben szereplő ágazatokhoz kapcsolódjon. 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

„JELENTŐS FORDULAT ELŐTT ÁLLUNK”

MAGYARORSZÁG „Elengedhetetlen az ügyféligények minél mélyebb megértése, a folyamatosan változó piaci és szabályozói környezet gyors lereagálása állandó termék-, folyamat-, illetve szolgáltatásfejlesztésén keresztül” – szögezi le Ipacs Viktor, a Raiffeisen Bank Zrt. kisvállalati üzletágvezetője, akivel a bank és a kisvállalati szegmens eredményes kapcsolatáról beszélgettünk. [GARANTIQA]

Mi a filozófiája a banknak a kisvállalati szegmens kapcsán? Osztják-e azt a nézetet, hogy a szektor a hitelkihelyezések motorja?

A kisvállalatok a bank egyik leggyorsabban növekvő, kiemelt célokkal és eszközökkel is megtámogatott szegmensei közé tartoznak. Ügyfeleink szempontjából talán a legfontosabb, hogy létszámában megerősített referensi és dedikált telebankárcsapattal szolgáljuk ki őket. Fokozottan hangsúlyos számunkra a kollégák állandó képzése és motivációja is. Szeretnénk, ha nemcsak magas szinten szolgálnák ki az ügyfél igényeit, de igazi tanácsadóként és partnerként is az ügyfeleink rendelkezésére állnának.

Üzleti modellünk erőssége, hogy miközben minden harmadik új ügyfél minket választ számlavezetőként, a napi működésben a telephelyig is elérő tanácsadásunk és a távoli elérést biztosító szolgáltatásaink együttvéve már ma is túlmutatnak az egyébként 66 fiókunkban elérhető működésen.

A növekedés legfontosabb motorja, hogy a már működő cégek, egyéni vállalkozók, őstermelők egyre aktívabbak a banki szolgáltatások igénybevételében, így aktív ügyfeleink száma 15-20 százalékkal nő éves szinten.

Leglátványosabban a hitelfelvételi kedv növekedett meg: a második negyedévben már nemzetgazdasági szinten is körülbelül 20 százalékkal nőtt a legkisebb vállalkozások hitelállománya az előző évhez képest, nálunk azonban tartósan átlag felett van a kihelyezés, ezzel bátran mondhatjuk, hogy ez a szegmens a hitelezés motorja.

Ennek fenntartásához a kedvező piaci környezet mellett elengedhetetlen az ügyféligények minél mélyebb megértése, a folyamatosan változó piaci és szabályozói környezet gyors lereagálása állandó termék-, folyamat-, illetve szolgáltatásfejlesztésén keresztül.

AZ ORGANIKUS FEJLŐDÉSÉRT

Ezzel összefüggésben, hogyan látják: milyen módon lehet a leghatékonyabban támogatni a kkv-k működését?

Úgy, hogy a terveik megvalósításában olyan módon nyújtunk segítséget, hogy az a cég hosszú távú működését ne veszélyeztesse. Ez alatt értem a reális árazási politikát éppúgy, mint a cég teherbírását figyelembe vevő hitelezési politikát. Fontos, hogy ne hitelezzük túl a cégeket, mert a hitelek terhei alatt az organikus fejlődés lehetősége csökkenhet. Emellett lényeges, hogy az igényeket az illeszkedő termékkel, szolgáltatással elégítsük ki.

Milyen termékeket és szolgáltatásokat kínálnak kifejezetten a kkv-rétegnek?

A Garantiqa termékeit nemcsak kiemelt partnerként és nemzetgazdasági súlyuk miatt említeném, hanem ügyfélszempontból is, mivel nem csupán fedezetet helyettesít, de kedvező árat biztosít és még állami támogatást is tartalmaz. Ezen belül is a legfontosabb megemlíteni az erősségeinket: megújuló folyószámla-hitelünket, beruházási oldalon pedig különösen a Széchenyi Beruházási Hiteleket. Gőzerővel dolgozunk az NHP fix program 2019. eleji bevezetésén is. Univerzális bankként szinte minden, Magyarországon alkalmazott megoldással az ügyfeleink rendelkezésére tudunk állni, legyen az területalapú támogatás, lízing vagy faktoring.

Hogyan tapasztalják: milyen típusú banki támogatást vesznek igénybe leginkább a kis- és közepes vállalatok?

Legkeresettebbek azok a megoldások, ahol tárgyi fedezet nélkül is tudunk finanszírozást biztosítani az ügyfeleinknek. Ezt legtöbbször éppen a Hitelgarancia Zrt. segítségével tudjuk számukra nyújtani. Sokan keresik a gyorsan igényelhető kis összegű konstrukciónkat is, a Raiffeisen Üzleti Gyorshitelt, amely most év végéig jelentős árazási kedvezménnyel igényelhető.

A beruházási hitelek esetében pedig a Széchenyi Beruházási Hitelkonstrukció a legnagyobb sláger az állami kamattámogatásnak köszönhetően, emellett egyre több a fix kamattal kapcsolatos kérdés/kérés is, amelyre az NHP fix program ad hamarosan egy új lendületet.

ÚJ TEREK, ÚJ ÜZENETEK

Mennyire éles a bankok között a kkv-kért folytatott verseny? Hogyan lehet kitűnni a mezőnyből?

A verseny, mint minden piacgazdaságban, nálunk is kiélezett. Nyolc-tíz számottevő bank jelenlétében talán még élesebb is ez a verseny, mint Nyugat-Európában.

Az egyes szereplők kiszolgálási modelljében – érzékelésünk szerint és a publikus számok alapján is – vannak azért kisebb-nagyobb különbségek, mivel több működő kkv-stratégia is létezik a mai magyar bankrendszerben. Vannak, akik a legkisebb ügyfelekre (is) koncentrálva, tömegszerűen hiteleznek, és ezzel kisebb átlagösszegű/volumenű hitelezést folytatnak, néhány bank pedig a kisvállalkozók között inkább a nagyobbakat/hitelképeseket találja meg. A Raiffeisen Bank a teljes kkv-szegmenst további kisebb célszegmensekre bontva, azon igényekre megkülönböztető válaszokat keresi, amelyek egyszerre figyelnek például a gyorsaságra, a fair kiszolgálásra, az ár-érték arányra vagy a banki kapcsolattartók felkészültségére. A külön-külön is fontos tényezők közötti finomhangolásban érezzük, hogy versenytársainknál előrébb járunk.

A digitális folyamatok menynyire hatnak ki a bank és a kkv-k együttműködésére? Milyen előnyei vannak a digitalizációnak ebben a viszonyban?

Az új generáció kommunikációs szokásait figyelembe véve a digitalizáció a Raiffeisen működésében is egyre hangsúlyosabb. Miközben a digitalizáció az új lehetőségekről szól, mint lehetőséget már ma is többféleképpen „látjuk”. A Raiffeisen Bank „Elevator Lab” elnevezésű nemzetközi fintech együttműködési programja is tovább bővült, ugyanakkor még jobban a kelet-közép-európai térségre összpontosít, ezúttal csaknem kétszer annyi pályázat érkezett ebből a régióból, mint az előző szakaszban. Ugyanakkor tény az is, hogy a hazai kkv-ügyfeleink döntő többsége még mindig előnyben részesíti a személyes kapcsolatot, a fióki ügyintézést, talán nem véletlenül. Viszont a piaci folyamatok és más országok tapasztalati alapján nagy valószínűséggel Magyarországon is jelentős fordulat előtt állunk és kerülünk egyre közelebb a teljesen online banki ügyintézéshez kkv-oldalon is. Láthatjuk, hogy a közigazgatásban is elektronikusan elérhetővé váltak-válnak az adatok/dokumentumok, és a jogszabályok is ezt az irányt támogatják.

A teljesen online számlanyitás, hitelezés már a közeljövőben megvalósulhat, de úgy gondolom, a legfontosabb motiváció ügyfélszempontból továbbra is – a kényelem és az adminisztráció csökkentése mellett – a bizalom megteremtése és fenntartása lesz, amelyhez például a már sokszor emlegetett személyes kapcsolatra, akár innovatív formában, a jövőben is szükség lesz.

GENERÁCIÓVÁLTÁS ELŐTT

Mekkora ügyfél- és hitelállománnyal bír a bank a kkv-szegmens kapcsán? Ebben milyen célok szerepelnek a jövőre vonatkozóan?

Célunk, hogy továbbra is tartsuk a kimagasló, piaci átlagot meghaladó növekedési ütemet. 2019-ben a beruházási hitelek erőteljes felfutásával számolunk az NHP fix konstrukció bevezetésével. Ezzel párhuzamosan a legkisebb vállalkozók esetén tovább szeretnénk növelni a hitelezési aktivitásunkat kis összegű, gyors elérésű hiteleink fejlesztésével.

A kkv-k kapcsán ismert probléma a generációváltás kérdése. Ebben hogyan tud partner lenni a bank?

Évről évre komolyabbá válik ez a probléma a magyar vállalkozások esetében. Ezt felismerve a Raiffeisen Üzlettárs Klub keretein belül ezzel foglalkozó workshopokat is szerveztünk a témában jártas szakember segítségével ügyfeleink számára az ország több pontján. Minket is meglepett, milyen kirobbanó sikere és látogatottság volt ezeknek az eseményeknek. A visszajelzések alapján komoly segítséget kaphatnak Ügyfélklubunk tagjai a generációváltás problémáinak felismerésére és kezelésére.

MAGYARORSZÁG EGÉSZSÉGÜGYI ÁLLAPOTA A STATISZTIKÁK TÜKRÉBEN

NAGYVIZIT

MAGYARORSZÁG A magyar lakosság egészségügyi állapota elamarad az EU fejlettebb tagországaihoz képest, egyes keringési és rosszindulatú daganatos betegségek terén az „élvonalba" tartozunk. Az egészségtelen életmód miatt évről évre egyre többen betegszenek meg hazánkban. Tegyünk az egészségünkért, tegyünk 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 számtalan betegség oka: a szív- és érrendszeri betegségek, a magas vérnyomás, a 2-es típusú cukorbetegség, valamint egyes rákbetegségek többnyire ezekre vezethetőek 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 pillanatképéből, 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 KÉRDŐÍVEI 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 vastagbéldaganat rizikótesztje közel 14 százalékban sorolja kitöltőjét a veszélyeztetett kategóriába.
- A résztvevők 24 százaléka, vagyis minden negyedik ember dohányzik.

SZŰRŐPROGRAMOKKAL 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. Népegészségügyi prioritás, hogy csökkenjen a népbetegségek kialakulásának a 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 szűréseket kiemelt helyen kezeli, de a megvalósítás igencsak nehézkes. Bizonyos szűrőprogramok, mint például a vastagbélszűrés 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 egészségtudatosságának fejlesztése áll.

– Edukáció terén van mit javítani. A Magyar Orvosi Kamara már számtalanszor kifejezte szándékát, hogy a nemzeti alaptantervbe építsék bele az egészségtant, de eddig ez a kezdeményezés nem ért célt. Az emberek többsége egészség témakörben is leginkább az interneten informálódik, 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.

EGÉSZSÉGTUDATOSSÁG: SZÍVÜGY VAGY ÜZLET?

NEMCSAK ETETNEK

MAGYARORSZÁG Az egészséges életmóddal kapcsolatos szolgáltatások száma az utóbbi években ugrásszerűen megnőtt – már számtalan módszer közül választhatunk. De vajon melyik a leghatásosabb? [GARANTIQA]

Kutasi Kelly

Renáta

Jogosan merül fel bennünk a kérdés, hogy a szolgáltatók szívügyként tekintenek saját módszereikre, vagy csupán üzletet látnak benne... Szerencsére többségüknél a kettő együtt jár, most ezeket a szakembereket mutatjuk be.

Az egészség megőrzése mellett a hiúság a legnagyobb motiváló eszköz, főleg a nők körében, ezért a különböző fogyókúrás módszereknek se szeri, se száma. Az étrend természetesen sokat nyom a latba, ezért számtalan táplálkozási szakértő és élelmiszer-, táplálék-kiegészítő márka próbálja meg kiszolgálni az egészséges étkezésre éhes közönséget.

Kutasi Kelly életmódnagykövet, funkcionális edző az egészséges életmód, táplálkozás és testmozgás hármasában hisz.

„Az én feladatom az, hogy tanácsaimmal, tapasztalataimmal segítsek másoknak egy jobb minőségű és egészségesebb életet élni. Célunk közös: egy betegségektől és allergiáktól mentes, tiszta élet" – beszélt küldetéséről Kutasi Kelly.

A fogyókúrabizniszhez szorosan köthető a kalóriaszegény, ugyanakkor egészséges táplálkozás. Olyan hiteles arcok és egyben nagy nevek ételkiszállító cégei tarkítják a palettát, mint Katus Attila vagy éppen Béres Alexandra. Ők természetesen – múltjuknak köszönhetően – a mozgásban is tudnak segíteni, fitneszlánccal vagy éppen személyi edzőként. És ha már fitnesz, itt sem kell messzire mennünk a nagy nevekért: Szentgyörgyi Rómeó aerobik- vagy Pirner Alma rúdtánc-világbajnok is saját módszert, edzéstervet fejlesztett ki, amelyek a közösségi háló segítségével futótűzként terjednek.

Minél egészségtudatosabb valaki, annál jobban a mélyére ás a dolgoknak, szűréseken és kivizsgálásokon vesz részt, és ezek közül egyre gyakoribbak az ételérzékenységgel kapcsolatos szűrések.

Posta Renáta cukor-, glutén-, tejtermékmentes étrendeket állít össze és recepteket fejleszt immár kilenc éve. Motivációja, hogy ő maga inzulinrezisztenciából gyógyult meg, és három hónap alatt lefogyott körülbelül húsz kilót a speciális étrendnek köszönhetően.

„Ennél jobb módszert még én sem találtam, pedig már minden létező fogyókúrát kipróbáltam. A receptjeim élvezetesek, finomak, egyszerűen beszerezhetők a hozzávalók, nem kell számolgatni kalóriát, szénhidrátot, mégis egy hónap alatt egy ruhaméretet lehet fogyni" – mondta el Posta Renáta, a nevét viselő fogyókúrás program szülőanyja.

Mindenki boldog, kiegyensúlyozott szeretne lenni, általános jóérzéssel párosuló testi-lelki harmóniára vágyik. A wellnessélmények például ebben próbálnak segíteni nekünk. Létezik számos más alternatív metódus is, amely ezt a célt szolgálja, érdemes megtalálnunk a hozzánk leginkább passzoló verziót.

A deeksha egy olyan módszer, amely segít elmozdulni az öröm, a nyugalom és a belső béke állapotába. A szó jelentése áldás, a programok lényege pedig nem más, mint megemelni a tudatszintet, elindítani egy mély belső átalakulást.

„Általa közelebb kerülünk valódi életcélunkhoz, szívünk legbelsőbb vágyaihoz. Lecsendesíthetjük az elménket, és magasabb perspektívából láthatunk rá élethelyzeteinkre, kapcsolatainkra" – mesélt erről az indiai módszerről Bretán Krisztina, aki egységtréneként tart ilyen programokat.

Hát..., csak győzzünk okosan választani...

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 „kifehéríttett" 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 közszféra „egymásra van csúszva". Éppen ezért lépett életbe az a szabályozás, hogy állami eszközökkel 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 költéseinek 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 járóbetegeknek az intézmény közvetlen közelében. Így ki tudják szolgálni azokat, akik szakorvost kívánnak igénybe venni, és nem szeretnének 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 legtöbben 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 beszélnék, 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.

„Jövőnk döntések sorozatán múlik, senki sem úszhatja meg, hogy elhatározza, mit szeretne valójában, és előbb-utóbb dönteni kell.”

– 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 érdekről 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 kiölni. Az egészséges életmód megszerettethető, minden csak kommunikáció, vagy épp tálalás 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.

„A lényeg, hogy mindig önmagunkból hozzuk ki a legtöbbet, és ne másokhoz viszonyítsuk magunkat.”

– 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 szinte bármit el lehet érni náluk. Rengeteg visszajelzést 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 érdekelhetik őket. A történeteim szereplői között biztosan találnak olyat, akivel azonosulni tudnak, és ha ez sikerült, már be is vontam őket a közös munkába.

– És mi a helyzet a felnőttekkel?

– Az emberek döntő többségénél nem fizikai akadálya van annak, hogy nem mozognak, hanem a gondolataik gátolják meg őket ebben. Az emberekben nagy az önsajnálat, ez pedig passzívvá teszi őket. Gyakori hiba, hogy más álmait szeretnénk valóra váltani, nem a magukékat. Jövőnk döntések 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.”

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.

Garantiqa Hitelgarancia Zrt. Az MFB CSOPORT tagja
Raiffeisen BANK
KÜLÖNSZÁM
IMPRESSZUM
Hitelgarancia
Kis- és Középvállalkozások Üzleti Lapja | Alapítva: 2015
Kiadja: Garantiqa Hitelgarancia Zrt. 1082 Budapest, Kisfaludy u. 32.
Felelős kiadó: dr. Búza Éva vezérigazgató | www.hitelgarancia.hu