

Bankkapcsolatok egy növekvő magyar vállalatcsoport példáján

Dr. VISSI Mária¹

A tanulmány egy hazai részvénytársaság bankkapcsolatának fejlődését követi nyomon az 1990-es években. A szerző az együttműködés jelentőségét, a bankválasztás szempontjait, ellentmondásait emeli ki. Ki kell hangsúlyozni, hogy jelenleg Magyarországon a pénzügyi szolgáltatások piacán kínálati verseny van, aminek főleg a nagyvállalatok a haszonélvezői.

Kulcsszavak: bankkapcsolat, vállalat, pénzügyi szolgáltatás.

1. Bevezető

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 kisservezet, 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.

2. A hazai bankrendszer fejlődésének főbb mérföldkövei

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 ágazonként csoportosítva más-más bankhoz kerültek az ipari, építőipari, mezőgazdasági, kereskedelmi vállalkozások, vagy tulajdoni forma szerint a szövetkezetek.

¹ Dr. Vissi Mária, vezérigazgató-helyettes, Műszertechnika Rt.

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 szövetésekből 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.

Az 1990-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.

3. 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. Az együttműködés jelentősége a következőkben foglalható össze:

- 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 hitelügyintézt nyújt ügyfelei számára. Az értékesítéssel foglalkozó munkatársai a hitelkérelem összeállításától egészen a hitel folyósításáig végigkísérik és segítik ügyfeleiket.

Ezen cég megalapításával a Műszertechnika-Csoport életében *két irányúvá vált a pénzügyi szolgáltatókkal való kapcsolat*. A szolgáltatásokat igénybe vevők igénybe vevők és szolgáltatást nyújtó csoporttá alakultak át.

A magánszemélyek részére nyújtott kölcsönöket az egyik legnagyobb kereskedelmi bank refinanszírozza. A refinanszírozó bankot négy bank pályázata alapján választotta ki a cég. A bankválasztás fő szempontjai a következők voltak:

1. 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.
2. Minőség: Gyorsaság, megbízhatóság és ezzel párhuzamosan mégis rugalmasság, új termékek időben történő bevezetése.
3. 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.

4. 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.
5. 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 mérhetőek, nincs objektív mutatószáma 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 ugyanis idővel változik. Így előfordulhat például, hogy egy nehezen megszervezett bankváltás után éppen az új banki partner jobban emeli a hitelkamatokat, mint az a pénzügyintézet, amelyet a vállalat elhagyott.

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 azonban más üzleti megfontolások is. A pénzügyintézetek, mint vevők, beruházók szintén versenyeztetik szállítóikat. Nagyobb tender elbírálásánál 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 legalább ugyan olyan szintű kiszolgálást vár el az ügyfél, mint amelyet az előző banknál tapasztalt.

A vállalatcsoport által igénybevett tipikus szolgáltatáscsomag:

A.) Számlavezetés, cashpool szolgáltatás (egy bank – több bank)

- | | | |
|---|---|-----------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> - Folyószámlahitelek - Forgóeszköz típusú hitelek - Számlafactoring - Követelés-engedményezés - Váltóleszámítolás | } | Mindezek többféle valutában |
|---|---|-----------------------------|

B.) Projektfinanszírozás

- Gyártási folyamat adott szerződéshez kötött üzlet finanszírozása
- Ingatlanprojektek
- Országhatáron átnyúló finanszírozás, külföldi vevő részére hitel-szervezés, 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 szállítói 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.