



Elismeri a hűséget az Erste Bank

A támogatott hitelkonstrukciók lehetséges kifutásával párhuzamosan kerülhetnek előtérbe a hagyományos banki finanszírozási megoldások, amelyek esetében az árazási és egyéb feltételek kialakítása során a pénzintézeteknek a korábbiakhoz képest jobban lehetőségük van figyelembe venni, milyen bankkapcsolati múlttal rendelkeznek az ügyfelek. Az Erste Bank eddig is kiemelt figyelmet fordított hűséges ügyfeleire, azokat a kis- és középvállalati partnereit pedig most külön elismerésben részesíti, melyek több mint húsz éve állnak kapcsolatban a pénzintézettel.

Kiemelkedően jó évet zárt az Erste Bank kis- és középvállalati üzletága tavaly. A gyors gazdasági növekedésnek és a szektor számára felajánlott kedvező, támogatott hitelkonstrukciónak köszönhetően az üzletágban a kötvény- és hitelállomány 10 százalékkal nőtt tavaly. Hasonló ütemben emelkedett a múlt évben az adott évben folyósított összeg is, vagyis 10 százalékkal több forrást (hitelt, illetve néhányan kötvényt) vettek igénybe a kis- és közepes vállalatok 2021-ben mint az azt megelőző évben.

Kovács Dániel, az Erste Bank kis- és középvállalati területe Észak-Nyugat Magyarországi régióvezetője szerint az idei első félévben a szektorban még folytatódhat a bővülés, kérdés azonban, hogy az emelkedő kamatok és a várhatóan megszűnő támogatott konstrukciók következményeként miként változik a vállalkozások hitelfelvételi kedve.

A kis- és közepes – a 250 főnél kisebb létszámú, és az 50 millió euró (nagyjából 17,5 milliárd forint) éves árbevételt el nem érő – vállalkozások számára az idei első félévben még rendelkezésre állnak a rendkívül kedvező Széchenyi Go konstrukciók, ahol alacsony fix kamat mellett juthatnak finanszírozáshoz. Az államilag támogatott konstrukcióban beruházásra 10 százalékos önerő mellett akár 1 milliárd forint is felvehető, 1 vagy – zöld, fenntartható vagy technológia-váltó cél esetén – 0,5 százalékos fix kamatra, akár 10 éves futamidővel is. De a 2-3 éves futamidejű, hitelkeret-jellegű Széchenyi Go konstrukciók is jó ajánlatnak bizonyulnak a maguk 2,5 százalékos fix kamatával.

Kovács Dániel arra számít, hogy az érintett vállalkozások többsége a nyárhoz közeledve egyre inkább felismeri majd: hosszú ideig ez lesz az utolsó lehetőség, hogy ennyire kedvező finanszírozási forráshoz jusson. Így várható, hogy néhányan előrébb hozzák a tervezett fejlesztéseket, illetve az ezekhez kapcsolódó hitelfelvételt. Lendületet a gazdaságnak ezt követően az új uniós költségvetési ciklus támogatásai hozhatnak, ám a pályázatok megjelenésére várni kell, miközben az uniós támogatások igénybevételének továbbra is feltétele lesz a megfelelő saját erő biztosítása.

A támogatott hitelkonstrukciók várható kifizetésével párhuzamosan egyre inkább előtérbe kerülnek a hagyományos finanszírozási megoldások, élesedik a verseny. A pénzügyintézetek eddig dobozos termékeket kínáltak ügyfeleiknek, hiszen az államilag támogatott konstrukciók mindenkinél azonosak, leginkább az ügyfélkiszolgálás minőségében lehetett versenyezni egymással. „Ebben a versenyben az Erste kifejezetten jól áll, hiszen az elmúlt négy évben a legjobb eredményt érte el versenytársai között az ügyfélelégedettség felmérésekben” – emelte ki Kovács Dániel, hozzátéve: az Erste számára kiemelten fontos a tartós és jó kapcsolat a partnereivel, ezért is igyekeznek elismerni azokat, akik több éve, vagy évtizedek óta állnak kapcsolatban a pénzügyintézettel.

Veszprém Megyében az Erste Banknak több mint 30 olyan kis- és középvállalati ügyfele van, aki már több mint húsz éve választotta számlavezetőjének a bankot – ezért őket most külön elismerésben részesítette a pénzügyintézet Somlójén, a Tornai Pincészetben rendezett ünnepségen. Az ügyfelek a lojalitás díj mellé egy Lojalitás kedvezmény csomagot is kapnak ajándékba, melyben az Erste Bank kiemelt partnereinek termékeit és szolgáltatásait vehetik igénybe extra kedvezményekkel szervezet-fejlesztési és egyéb tréningek, coaching, webaudit/-fejlesztés, illetve szekszárdi bor és élményprogramok témakörében. Kovács Dániel úgy vélte, azok, akik egy pénzügyintézettel hosszabb ideje ápolnak tartós kapcsolatot, a közeli jövőben más előnyeiket is élvezhetik a lojalitásuknak, hiszen a saját forrású finanszírozási termékek esetében a banknak nagyobb mértékben van alkalmuk és lehetősége az árazás és más feltételek kialakításakor figyelembe venni a pozitív bankkapcsolati múltat, ez pedig a hűséges ügyfelek számára forintban és százalékban mérhető előnyt jelent majd.

