

Hitelgarancia

KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK ÜZLETI LAPJA

I. SZÁM
2024. JÚLIUS

www.garantiqa.hu

 **CIB BANK**
Intesa Sanpaolo Group

KÜLÖNSZÁM



AKIK BÜSZKÉK AZ ÜGYFELEIKRE

A kisvállalati igények megértésére koncentrálnak a CIB Banknál.

4-5. OLDAL

BEINDULÓ HITELEZÉS

A vállalati piacon biztató előjeleket látnak a szakemberek.

2. OLDAL

ÚJABB LEHETŐSÉG

Hamarosan startol az InvestEU Garanciaprogram.

2. OLDAL

SZABÓ ISTVÁN ATTILA, A GARANTIQA HITELGARANCIA ZRT. ELNÖK-VEZÉRIGAZGATÓJA

ÉRDEMI SEGÍTSÉG

MAGYARORSZÁG   **A vállalati hitelezésben a racionalitás vezeti a vállalkozásokat. Ez a magyarázata annak, hogy a forintfinanszírozásban az elmúlt hónapokban szinte teljes volt a támogatott hitelek dominanciája, ez pedig csúcsra juttatta a finanszírozáshoz kapcsolódó garanciaállományt – mondta el lapunknak Szabó István Attila. A Garantiqa Hitelgarancia Zrt. elnök-vezérigazgatója szerint bizonyos jelek azt mutatják, hogy a visszafogott tavaszt erősebb hitelezési aktivitás válthatja fel a második fél évben – erre a Garantiqa az év eleji díjcsökkentés mellett új termékekkel készül.** [GARANTIQA]

– A tavalyi teljesítményünket fontos sikerként lehet elkönyvelni, amit olyan környezetben értünk el, amely bővelkedett a kihívásokban. A magas infláció és a megugró hitelkamatok miatt a hazai kkv-szektor számára létkérdés volt, hogy hozzáférjen a kigazdálkodható kamatok mellett elérhető támogatott forintforrásokhoz. A Garantiqa tevékenysége révén tavaly ismét számos olyan vállalkozás jutott a túlélést biztosító hitelhez, amely a kezességvállalásunk nélkül a kereskedelmi bankoknál nem kapott volna kedvező elbírálást a hiteligénylés során. Ezzel társaságunk érdemben járult hozzá a vállalati hitelezés fenntartásához és a beruházások ösztönzéséhez, a kkv-k versenyképességének megőrzéséhez.

FOLYTATÁS A 3. OLDALON



Útra fel, gyógyulni vágyók!

Az egészségturizmus dinamikus változó ágazat, amelynek további fejlődéséhez Magyarország egyedülálló adottságai biztosítanak hátteret.

Élményt keresnek

A színvonalas magyarországi wellness- és fürdőszolgáltatások egyre több hazai és külföldi vendéget vonzanak.

A trendek rendje

A szállodaipar milyen változásokat, trendeket tapasztal az egészségturizmuson belül? Milyen új igények merülnek fel a vendégek részéről?

Mindent csak terv szerint!

Egészségünk szempontjából egy wellnesshétvége akkor válhat hatékonyabbá, ha odafigyelünk a részletekre.

**FÓKUSZBAN:
AZ EGÉSZSÉGTURIZMUS
6-8. OLDAL**



TUDATOSAN AZ EGÉSZSÉGÉRT

AZ ÉNIDŐ ERŐT AD

Mi a titka Für Anikó testi és lelki fittségének?

INTERJÚNK A 8. OLDALON



LEGYEN KÉPBE ÖN IS!
Nézz meg tájékoztató videóinkat!


MINDENNAPOK | VELÜNK TÖRTÉNT



Ki mint vet...

A CÉGEK ÓVATOSAK, DE HAMAROSAN FELÉLÉNKÜLHET A VÁLLALATI HITELPIAC

BIZTATÓ ELŐJELEK

MAGYARORSZÁG   **Tavaly az államilag támogatott hitel- és garanciaprogramok révén sikerült megakadályozni a vállalati hitelezés teljes visszaesését. Idén pedig már pozitívabb lehet a kép a hitelpiac ezen szegmensében is. A vállalati hitelpiac alakulásáról dr. Nagy Róbertet, a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. üzleti vezérigazgató-helyettesét kérdeztük.**

[GARANTIQA]

A tavalyi évben a vállalatok bankokkal szemben fennálló hitelállománya 6 százalékkal bővült, de a dinamikát vizsgálva jelentős csökkenés látható. Az éves nagyvállalati hiteldinamika 9 százalékot, míg a kkv-hiteldinamika 4 százalékot ért el. Az új hitelkihelyezések volumene szintén visszaesett: 2023-ban

az új szerződéskötési volumen a teljes vállalati szegmensben 3, míg a kkv-szegmensben 17 százalékkal maradt el az azt megelőző év aggregált számaitól.

– A vállalati hitelpiacot az államilag támogatott hitelprogramok mentették meg – szögezte le a vezérigazgató-helyettes.

– A támogatott vállalati hitelek aránya egész évben magas volt, és a negyedik negyedévben 27 százalékot tett ki az újonnan kötött, nem folyószámla-jellegű szerződéseken belül, míg az év első felében a 46 százalékot is elérte. A kkv-szegmensben hasonló adatok láthatók: a negyedik negyedévben a támogatott hitelek aránya 41 százalékot ért el, de az év első felében az 56 százalékot is megközelítette az arány – illusztrált beszédes számokkal dr. Nagy Róbert.

Tavaly tehát a különböző támogatási programok erőteljesen támasztották a hazai vállalati hitelezést, köztük a Baross Gábor Újraiparosítási Hitelprogram, a Széchenyi Kártya Program vagy a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. kezességvállalásai.

– A támogatott hitelek előretörésével kimagasló évet zártunk: a Garantiqa 2023-ban több mint 70 ezer garanciaszerződéssel 54 ezernél is több vállalko-

zás finanszírozásához járult hozzá. Tavaly év végén a társaságunk garanciaállománya közel 2630 milliárd forint volt, aminek köszönhetően közel 3330 milliárd forint hitelforrás támogatta a magyar vállalkozói szektort. Az eredményeket mutatja, hogy a Garantiqa tavalyi kezességvállalása mellett a vállalkozásokhoz jutó hitelek közel 1 százalékkal tudták tompítani a bruttó hazai termék (GDP) visszaesését, ebből 0,82 százalékot a Széchenyi Kártya Program hatása tett ki – emelte ki a vezérigazgató-helyettes.

A korábbi támogatási programok folytatása mellett 2024 elején szintén pozitívan hatott a kkv-hitelezésre a kamatfelárak elengedése, amit február elejétől április végéig vállalhattak önkéntesen a kereskedelmi bankok a Nemzetgazdasági Minisztérium Magyar Bankszövetséggel egyeztetett javaslata alapján. Tavasszal pedig elindult a GINOP Plusz program részét képező Kkv Technológia Plusz Hitelprogram fix 0 százalékos kamatozású, beruházási célú kölcsöne, amit az MFB Pont Plusz vállalati hálózatban igényelhetnek a magyar mikro-, kis- és középvállalkozások.

– Emellett egyelőre továbbra is csak az óvatossági motívum oldódásáról beszélhetünk a vállalati hitelpiacon. Bár a jelek már élénkítésre mutatnak, a vállalati, főleg a kkv-szektorban a támogatási programok iránti kereslet továbbra is folyamatos. A pénzügyi helyzet szintén, ha óvatosan is, de javuló képről számolnak be. A vállalati szegmensben tovább élénkül a kereslet a devizahitelek iránt, de a forint- és a beruházási hitelek iránt is nagyobb érdeklődést várnak, ami a következő fél évben már akár látható is lehet – összegzett a szakember.

Az elmúlt időszakban bevezetett intézkedések eközben a hitelkereslet élénkítését és a hitelportfólió minőségének megőrzését szolgálták, a bankrendszer tőkeereje is javult, valamint a vállalati hitelfelvételi kedv is erősödő tendenciát mutat.

ÉRKEZIK A KEDVEZMÉNYES FELTÉTELEKET KÍNÁLÓ INVESTEU GARANCIAPROGRAM

A JÖVŐT MA ÍRJUK

MAGYARORSZÁG   **A Garantiqa Hitelgarancia Zrt. az InvestEU első magyarországi végrehajtó partnereként támogatja a magyar kkv-szektor a beruházások és fejlesztések finanszírozásában. Az InvestEU program célja, hogy közel 400 milliárd eurónyi beruházást segítsen elő a 2021–2027 közötti időszakban. [GARANTIQA]**

Az InvestEU Garanciaprogram révén a hazai garanciaintézmény egy új, az eddiginél is kedvezményesebb feltételeket kínáló kezességvállalási terméket biztosít a magyar vállalkozások számára. A program lehetőséget teremt a Garantiqa számára, hogy támogassa a magasabb kockázatú és hosszabb futamidejű hitelügyleteket, ezzel élénkítve a jelentős gazdasági és társadalmi hatású projektekre történő beruházásokat.

„Az InvestEU program egyesíti az Európai Unió számos pénzügyi eszközét, amelyek az EU területén történő beruházásokat támogatják, egyszerűsítve, hatékonyabbá és rugalmasabbá téve a finanszírozást. A program végrehajtó partnereként a Garantiqa az Európai Unió stratégiai céljaival összhangban még aktívabban tudja a magyar kkv-k zöld- és digitális átállását támogatni, illetve hozzájárul a magyar ipar modernizációjához” – hangsúlyozza Németh Éva, a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. nemzeti igazgatója.

„Az InvestEU Garanciaprogram keretében olyan területek finanszírozására kerülhet sor, mint az agrár- és élelmiszeripari hatékonyság növelé-

se, a kutatás-fejlesztés, a beszállítóvá válás és a beszállító lánc fejlesztése, vagy a termelékenység növelése, de hangsúlyos a vidékfejlesztés támogatása is. A terméket minden magyarországi székhellyel rendelkező, Magyarországon bejegyzett és működő vagy akár induló kkv igényelheti, amely megfelel a termékfeltételeknek” – mutatott rá az új termék több jellemzőjére dr. Schulteisz Győző, a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. ügyvezető igazgatója.

A program kihasználásával 1508 millió euró tőkeösszegű hitelállományhoz (nagyságrendileg 600 milliárd forint) kapcsolódóan 1048 millió euróval megfelelő garanciát vállalhat a Garantiqa a közeljövőben.



Nagy Róbert



Schulteisz Győző

ÖSSZEGZÉS | EREDMÉNYEK ÉS VÁRAKOZÁSOK

FOLYTATÁS A CÍMOLDALRÓL

- Milyen konkrét számok igazolják ezt a megállapítást?

– Az előzetes terveinket közel 40 százalékkal meghaladó mértékben, több mint 1400 milliárd forintnyi kezességet vállaltunk a hazai vállalkozások hitelei mögé. Év végi garanciaállományunk megközelítette a 2630 milliárd forintot, ami 6,3 százalékos növekedést jelent. Ezekre a számokra azért is lehetünk büszkék, mert így maximálisan teljesítettük anticiklikus szerepünket: akkor voltunk, vagyunk a legaktívabbak, amikor a piacnak, az ügyfeleknek leginkább szüksége van a garanciára.

- Ez nem ellentmondás?

– Cseppet sem az! A kamatkörnyezet önmagában meghatározta, milyen lehetőségei voltak a cégeknek, ha külső forrást keresnek. A nagyvállalatok és az exportképes kkv-k számára elérhető volt a fajlagosan olcsó, piaci kamatozású devizahitelezés – a nem forintban denominált, nem folyószámla-jellegű új hitelek állománya közel 1900 milliárd forinttal történelmi csúcsra jutott –, a mi ügyfeleink, a döntően hazai piacon aktív kkv-k számára ugyanakkor a piaci forintkamatok kigazdálkodhatatlanok voltak. Aki 20 százalékos kamatteher mellett is hajlandó lett volna eladósodni, annak a bankok sem adtak nagyon hitelt, hiszen a racionalitás szerint ilyen forrásköltséget nem lehet kitermelni. Maradtak tehát a támogatott hitelprogramok, amelyek a túlélés esélyét biztosították a hazai mikro-, kis- és középvállalati szektornak. Az, hogy tavaly az év második felében már 10-ből 8, a kkv-k számára folyósított hitel forint mögött ott állt a Garantiqa, azt jelenti, hogy komoly érdemeink voltak abban, hogy a vállalkozások hozzáférjenek a tolerálható terheket biztosító kedvezményes hitellehetőségekhez. A kezességvállalásunk nélkül bizonyára sokan fennakadtak volna a banki kockázati szűrőkön. Ez a rendkívül magas arány egyébként, azt gondolom, zárójelbe teszi azt a velünk kapcsolatban időnként felmerülő vélekedést, ami szerint csak olyan ügyfelek kapnak garanciát, amelyek garancia nélkül is hitelezhetőek lettek volna. Ha ez tényleg így lenne, akkor bizony hátradólnánk, hiszen ezek szerint a hitelezett kkv-k döntő részének bonitása teljesen rendben van.

- Akár erre is következtethetnénk abból, hogy a hitelkereslet az év elején még komolyabban fékezett. Ön szerint valójában mi lehet az oka a gyenge évkezdetnek?

– A hitelkereslet visszaesése nem magyar sajátosság, a régióban is visszafogott az érdeklődés a hitelek iránt. De ez igazából nem meglepő, hiszen ha valamit el lehet mondani a hazai kkv-szektorról, az az, hogy teljesen racionálisan gondolkodik a



SZABÓ ISTVÁN ATTILA:
Akkor voltunk, vagyunk a legaktívabbak, amikor a piacnak, az ügyfeleknek leginkább szüksége van a garanciára.

SZABÓ ISTVÁN ATTILA, A GARANTIQA HITELGARANCIA ZRT. ELNÖK-VEZÉRIGAZGATÓJA

KÉSZEN VÁRJUK A HITELKERESLET FELFUTÁSÁT!

jövőjéről. Miután a belső fogyasztás még nem indult meg, és az emberek továbbra is csak visszafogottan mernek költeni, a hazai piacra irányuló beruházásokkal egyelőre mindenki kivár. Épp ezért a beruházási hitelkereslet továbbra is alacsony. A vállalkozások így lényegében csak a likviditásukat menedzselik – a folyószámlahitel-keretek rendre megújulnak, és a forgóeszköz-finanszírozás iránt is van kereslet. Fontos azt is látni,

hogy az elmúlt évhez képest idén kisebb arányban járnak le korábbi kedvezményes hitelek – itt elsősorban az MNB Növekedési Hitelprogramjának likviditási hiteleire gondolok –, így a hitelmegújítási kényszer is alacsonyabb. Tegyük hozzá, hogy a piacon idén direkt vagy indirekt módon, de szűkültek a támogatott hitellehetőségek – a kkv-k felső része számára elérhető Baross Gábor Hitelprogram korábbi limitemelését is kitöltötték már a vállalkozások. A mi ügyfélkörünkben zászloshajónak számí-

tó (és a garanciaállományunknak tavaly év végén közel 80 százalékát kitevő) Széchenyi Kártya Program kapcsán pedig annak köszönhetően volt érezhetően visszafogottabb érdeklődés az év elején, mert felbukkant az az elképzelés, amely szerint az infláció mérséklődésével tovább csökkenhet a jelenleg is kedvezőnek mondható, 5 százalékos hitelkamat. Ez pedig most kivárássra készíti azokat a vállalkozásokat, amelyeknél

nem prompt módon van szükség forrásra. Ha ezekhez hozzátesszük, hogy a hazai vállalkozói szektor várja az uniós pályázatok újraindítását is – amely optimizmust növelik a hosszú idő után újra meghirdetett GINOP-pályázatok –, azt kell, hogy mondjam, nem meglepő az év eleji visszafogott hiteldinamika. Összességében ugyanakkor óvatosan, de optimista vagyok: úgy gondolom, hogy sok hazai vállalkozás már a határán van a beruházási döntések megszületésének.

- Miként tudja ezen beruházási döntések meghozatalát elősegíteni a garanciaintezmény?

– Azt gondolom, a legnagyobb lépést azzal tettük, hogy januártól jelentősen, átlagosan 30 százalékkal mérsékeljük a garancia-vállalási díjainkat, de például a beruházási hitelek esetében a kezességvállalás az ügyfél számára akár költségmentesen is elérhetővé vált. Folyamataink és banki partnerségeink eddig is kiválóan működtek – jó példa erre, hogy 2022 nyarán, a Krízis Garancia-program kifizetésakor, egy hónap alatt annyi kezességet vállaltunk, mint amennyit 2016-ban, egész évben. De az elmúlt hónapokban is tovább fejlődöttünk, egyszerűsítettük, tovább digitalizáltuk a folyamatainkat, így technikai oldalról sincs akadálya a hitelkereslet gyors felfutásának kezelésére. Számos területen pedig új megoldásokat keresünk. A második fél évben elindul a Garantiqa új, általános kkv-versenyképességi garanciaterméke, amely megközelítőleg 600 milliárd forint

értékű hitelállomány garantálását teszi majd lehetővé az InvestEU program keretein belül az Európai Bizottság 95 százalékos viszontgaranciájával. A program célja felgyorsítani a kedvezményezett vállalkozások termelékenységének növekedését és hatékonyságát, ezáltal javítva a versenyképességüket. Szintén a célok között szerepel, hogy a kezességvállalás megkönnyítse a finanszírozáshoz való hozzáférést elsősorban magas kockázatú vagy megfelelő biztosítékkal nem rendelkező vállalkozások számára. Az InvestEU Garanciaprogram egyes termékei hangsúlyosan támogatják a digitális átállást, a zöldenergia terjedését és a fenntartható gazdasági növekedést. Egyébként ezenfelül fontosnak tartjuk a zöldhitelezés támogatását: bár külön zöld-garanciatermékkel eddig nem rendelkezünk, de felmértük azt, hol tartunk a fenntarthatóság kérdéskörében. Ennek eredménye szerint 2023. december 31-én az MNB feltételeinek megfelelő zöldhitelek mögé vállalt kezességvállalásunk a teljes portfóliónk 3 százalékát, 92 milliárd forintot tett ki. Ezt annak a fényében érdemes értékelni, hogy a jegybank zöld pénzügyi jelentése szerint a hitelintézetek tavaly év végén mintegy 800 milliárd forint értékű vállalati hitelt tartottak nyilván zöldhiteleként (ekkorra összeg után érvényesítettek tökegvesztelmény-kedvezményt). Mindez azt jelenti, hogy a magyarországi vállalati zöldhitelezésnek már 11,5 százalékát védi a Garantiqa kezességvállalása. Reményeink szerint ez az arány a dedikált zöldgaranciákkal tovább javul majd – a cégek számára pedig a kedvezőbb kamatok segítenek abban, hogy fenntartható beruházásokban gondolkodjanak.

BANKÜGYEK | PARTNERSÉG ÉS TÁMOGATÁS



VERA VERDA? VAGY VARÁZS-GARÁZS?

Ha Ön is inkább vállalkozása
tökéletesítésével foglalkozna,
nyisson CIB kisvállalkozói
bankszámlát online!



www.cib.hu/onlinevallalkozoiszamla



CIB BANK

Intesa Sanpaolo Group

**HOGY A LÉNYEGGEL
TÖRŐDHESSEN**



www.cib.hu **CIB24** (+36 1) 4 242 242

100 000
EURÓIG



OBA
BIZTOSÍTOTT
BANKBETÉT



A tájékoztatás nem teljes körű, nem minősül a CIB Bank részéről ajánlattételnek. Az online számlanyitást CIB Partner Start, CIB Partner Médium, CIB Partner Maximum, CIB Partner Könyvelői és CIB Bankszámla Plusz vállalkozói számlacsomagokhoz érhető el, azon vállalkozások számára, akik az „Ügyfélértékelő a vállalkozói számlacsomagok cib.hu weboldalon keresztül online igényléséről, az igénylés feltételeiről és a szerződéskötés folyamatáról” elnevezésű dokumentumban foglalt feltételeknek megfelelnek. További részletek, vonatkozó üzletszabályzatok, kondíciós listák, és a promóciós szabályzat megtalálható a www.cib.hu oldalon és bankfiókjainkban.

CIB: INNOVATÍV BANKKÉNT SZERETNÉNK A PIAC ELŐTT JÁRNI

„BÜSZKÉK VAGYUNK ÜGYFELEINKRE!”



FETTER ISTVÁN:
A másik fél igényének megértésére koncentrálnak, tanácsadói szerepet szeretnének betölteni.

MAGYARORSZÁG   **Célunk, hogy ügyfeleink szeressenek nálunk bankolni. Ennek alapja a kölcsönös bizalom és tiszteleten alapuló partneri viszony, az innováció és a kiszámíthatóság. Büszkék vagyunk ügyfeleinkre, és arra is, hogy mindennapi munkánkkal mi is hozzájárulhatunk a sikereikhez – többek között ezekről is beszélt a lapunknak adott interjújában Fetter István, a CIB Bank Kisvállalati Divíziójának vezetője. [GARANTIQA]**

– Hogyan néz ki a gyakorlatban a kisvállalati számlanyitás a CIB-nél?

– A bankok közül a CIB volt az, amelyik az elsők között tette lehetővé az end-to-end teljes körű online számlanyitást a vállalatoknak. Lakossági oldalon már nagy sikerrel működik a szolgáltatás, és azt várjuk, hogy a következő években a vállalati számlanyitások 20 százaléka már ezen a csatornán bonyolódik majd. Ezzel az ügyfél időt és pénzt spórol, hiszen nem kell befáradnia a bankfiókba, és otthon a kényelméből, felhasználóbarát online felülettel találkozik. Azt látjuk, hogy egyre nagyobb a nyitottság az online szolgáltatásokra, főképp a digitálisan érettebb

fogyasztók körében. Innovatív bankként szeretnénk a piac előtt járni és hamarabb kínálni olyan digitális megoldásokat, amelyeket még nem használnak széles körben. Számos szolgáltatásunk elérhető online, ezek közül külön is kiemelném a softPOS-t, amelyet néhány gombnyomással a még nem nálunk bankoló társaságok is igényelhetik. De természetesen, amennyiben ügyfeleink a személyes tanácsadáshoz ragaszkodnak, szeretettel várjuk őket bankfiókjainkban is. Tavaly az offline szolgáltatásainkat is megreformáltuk, mára elegendő nálunk néhány dokumentumot aláírni a számlanyitáshoz. Ami szinte minden bankügyletre igaz, hogy

/// Örömmel mondhatom el, hogy nettó ügyfélszám-növekedést produkálunk, ezt pedig szeretnénk fenntartani.

számos kedvezményt kínálunk, és a vállalatok személyre szabottan is részesülhetnek további kedvezményekben.

– Ha egy kisvállalat nemcsak számlát szeretne nyitni, hanem hitelt is igényelne, milyen megoldásokkal találkozhat a bank kínálatában?

– Meglévő ügyfeleknek, akik legalább hathavi számlaforgalommal bírnak, teljes körű online hitelt tudunk kínálni. Hitelek tekintetében jól teljesítünk: a Kavosz Széchenyi Kártya likviditási és folyószámla-hiteleknél 2023-ban a negyedik helyen álltunk a bankok rangsorában. Kiváló az együttműködésünk a készfizető kezességet nyújtó Garantiqa Hitelgarancia Zrt.-vel is – az adminisztráció köztünk online zajlik. Kisvállalati oldalon rendkívül gyors a hitelek átfutása, a már említett Széchenyi Kártya Programnál, ha az összes paraméter teljesül – ez az esetek 80 százalékánál így van –, kéthetes időtartammal számolhatunk. Ez a legkedvezőbb konstrukció is

jelenleg, mellé pedig a Garantiqa 80 százalékos készfizető kezessége társul. Mi több, a dokumentáció befogadása már itt is digitális úton történik.

– A megtakarítások terén mit tudnak ajánlani a kisvállalatoknak?

– A lakosság és a kisebb vállalatok jellemzően megtakarítanak, így sokkal nagyobb mértékben áll rendelkezésükre tartalék, mint amennyi hitelért folyamodnak. Széles körű alternatívákat nyújtunk a megtakarításokra, legyen szó lekötött betétekről, egyedi konstrukciókról, befektetési alapokról, forint-, euró-, dolláralapú, tőke- és hozamgarantált, rövidebb pénzüpiaci vagy hosszú, részvénytúlsúlyos konstrukciókról.

– Milyen lehetőségek állnak rendelkezésre a kártyaterminálok működtetésére és az online fizetésre?

– POS kártyaelfogadói szolgáltatásunkkal különböző hazai és nemzetközi kibocsátású kártyák elfogadását biztosítjuk, és a forintalapú mellett már elérhető az euró- és amerikai dollár alapú elszámolás is. CIB SoftPOS megoldásunkkal ügyfeleink kártyás- és mobilfizetéseket fogadhatnak el bankkártyaterminál nélkül, azzal, hogy androidos okostelefonjukat használhatják erre a célra. A termék online is igényelhető, azaz nem szükséges emiatt bemenni a bankfiókba. Saját fejlesztésű eCommerce online fizetési felülettel rendelkezünk, amely biztonságos és rugalmas, több nyelven elérhető, számos devizát alkalmaz, sokfajta fizetési megoldásra képes. CIB Fizetőlínc szolgáltatásunk keretében például a fizetési tranzakció az eCommerce fizetőoldalon történik, a kereskedő a megfelelő fizetési adatokkal létrehozott fizetési linket többek közt e-mailben, SMS-ben, Messengeren, chatben küldheti el a vásárlóknak.

– Hogyan teljesít a CIB az ügyfélszerzésben?

– Örömmel mondhatom el, hogy nettó ügyfélszám-növekedést produkálunk, ezt pedig szeretnénk fenntartani. A kisvállalati területen külön hunter team tevékenykedik, ők személyesen keresik fel az ügyfeleket a számukra megfelelő időpontban és helyszínen. Jól működő kapcsolatrendszerrel bírnak brókeri, hitelközvetítői fronton is, akiken keresztül online kérhető ajánlat a CIB-től. A 300 millió és 1 milliárd forint közötti árbevételre rendelkező társaságok akvizíciójában harmadikok vagyunk a piacon, piaci részesedésünk 13,5 százalékos volt 2023-ban. Online hitelajánlat-készítő kalkulátorunkkal a társaságok néhány perc alatt tájékozódhatnak hitelképességükről, míg online számlaajánlat-készítő kalkulátorunk a lehető legjobb számlacsomag megtalálásában nyújt nekik segítséget.

– Milyen bankolni a CIB-nél?

– Ebben a legfontosabb pillér a hosszú távú partneri bizalom, illetve az elköteleződés. A másik fél igényének megértésére koncentrálnak, tanácsadói szerepet szeretnénk betölteni. Nem a rövid vagy a középtávú érdekre figyelünk, hanem a hosszú távúra. Célunk, hogy megszilárdítsuk az ügyfeleinkkel való kapcsolatunkat. Olyan termékekben gondolkodunk, amelyekre ügyfeleinknek szüksége van. Büszkék vagyunk ügyfeleinkre, szeretnénk őket támogatni üzleti céljaik elérésében, és emberileg is harmonikus viszonyt ápolni velük.

EGÉSZSÉGTURIZMUS | A FOGALOM MÖGÖTT

A HAZAI EGÉSZSÉGTURIZMUS LEGFONTOSABB JELLEMVONÁSAI

GYÓGYÍRT KERESNEK

MAGYARORSZÁG   Az egészségturizmus népszerűsége abban rejlik, hogy a gyógyhelyeken az utazó olyan szolgáltatásokat talál, amelyek javíthatnak az egészségi állapotán, vagy sokat segíthetnek a prevencióban. Egy dinamikusan fejlődő turisztikai ágazatról van szó, amelynek további fejlődéséhez Magyarország egyedülálló adottságai biztosítanak háttérrel. [GARANTIQA]

Az egészségturizmus fizikális, mentális és spirituális egészséget egyaránt támogató megoldásokat kínál – tudtuk meg H. Horváth Orsolyától, a Magyar Turisztikai Ügynökség (MTÜ) stratégiai osztályának megbízott vezetőjétől.

„A gyógy- és medicalturizmus

az egészség helyreállítását, míg a wellness-turizmus a prevenciót, a rekreációt és az élményszerzést szolgálja” – tette hozzá a szakember.

Az egészségtudatosan élők szívesen látogatják a wellness-központokat, hiszen jólétükhöz nagyban hozzájárulnak azok szolgáltatásai. Az orvosi turizmus – kiemelten a fogászati turizmus – szintén vonzó terület, nem véletlenül

generálja a legnagyobb bevételt az egészségturizmuson belül.

Ebben a szegmensben közkedvelt úti célok között szerepel Budapest, a nyugati határvidék (Sopron, Győr, Mosonmagyaróvár), illetve egyes megyeszékhelyek (Debrecen, Pécs, Szeged), valamint Hévíz.

INNOVATÍV IRÁNYOK

„A tradicionális gyógyturizmus reneszánszát éli, hiszen a 21. századi civilizációs betegségek száma egyre csak nő, illetve a társadalom egyre inkább elöregszik” – foglalta össze

Az EU országai-ban az egészségturisztikai utazások az összes utazás mintegy

5

százalékát teszik ki.

az okokat H. Horváth Orsolya. Az orvosi javallatra gyógykezelést igénybe vevő vendégek a gyógyhelyeket és gyógyfürdőket látogatják előszeretettel, ott keresnek gyógyulást. A fürdőgyógyászat főként a krónikus reumatológiai, ortopédiai, neurológiai, illetve érbetegségek rehabilitációját segíti, akár társadalombiztosítási támogatással.

A gyógyturizmus sem létezik innováció nélkül, az utóbbi években a tradicionális kezelési módszereket a modern technológia vívmányaival és a

A külföldi vendégéjszakák alapján a fürdőtelepüléseink szerepe igencsak jelentős: a vendégéjszakák közel 80 százalékát ezek a települések generálják. A gyógyfürdők évről évre egyre nagyobb mértékben járulnak hozzá a nemzetgazdasági teljesítményhez, szerteágazó szolgáltatásaik révén pedig jelentős hatást gyakorolnak a környező térség gazdaságára is.



legfrissebb tudományos kutatási eredményekkel ötvözik.

EGYRE TÖBBEN, EGYRE TÖBBSZÖR

A hazai vendégeken kívül a külföldiek is szívesen választják a magyar gyógyturizmust a kedvező ár-érték arányú szolgáltatásai miatt, no meg azért, mert a Nyugat-Európában megszokottnál rövidebb várakozási idővel számolhatnak.

A MTÜ szakértője szerint az egészségturizmus jelenleg a turizmuson belül hazánkban is az egyik legdinamikusabban fejlődő terület, ahol Magyarország egyedi adottságokkal, hagyományokkal rendelkezik. A kiemelt jelentőségű, egész éven át színvonalas szolgáltatást biztosító fürdők száma 37, amelyek 15 millió vendéget fogadnak.



MAGYARORSZÁG   A színvonalas magyarországi wellness- és fürdőszolgáltatások egyre több hazai és külföldi vendéget vonzanak. Egykor a fürdővárosokba elsősorban gyógyulni jártak az emberek, a mai rohanó világban azonban nagy népszerűségnek örvendenek a stresszoldó kezelések, a wellness-szállodákban pedig a pihenés mellett a prevención van a hangsúly. [GARANTIQA]

Magyarország adottságai egészségturisztikai szempontból kiválóak, a rómaiak már kétezer évvel ezelőtt ismerték és használták a hazánkban található termálvizek gyógyhatását. A gyógyturizmusnak éppen ezért nagy hagyománya van. A leg-

A VÁLTOZATOSSÁG GYÖNYÖRKÖDTE, A RÉGIÓK KITESZNEK MAGUKÉRT

HELYBEN DŐL EL

Fürdünk a lehetőségekben



népszerűbb, leglátogatottabb egészségturisztikai központjaink Nyíregyházán, Debrecenben, Hajdúszoboszlón, Gyulán, Harkányban, Zalakaroson, Hévízen, Sárváron, Bükfürdőn és Budapesten találhatók.

Népszerűségüknek számos oka van, amelyek közül a leglényegesebbeket dr. Ruzinkó Ádám főiskolai docens, a Budapesti Metropolitan Egyetem Egészségturizmus specializációjának vezetője sorolta fel:

– A színvonalas fürdőszolgáltatások és szálláshelyek, a vonzó gasztronómiai kínálat és a jó megközelíthetőség mellett idénem a híres ókori római közmondást: Varietas delectat, azaz a változatosság gyönyörködtet! – szögezte le az oktató.

NEMCSAK GYÓGYULÁS, ÉLMÉNY IS

A téma szakértőjeként megjegyezte, hogy a nyíregyházi Sóstófürdő mellett állatkert és skanzen várja a vendégeket, Gyulán az Almásy-kastély, a Várszínház, a belváros kisebb múzeumai színesítik a programot.

– A harkányi látogatást Pécs számtalan látványos és a villányi borvidék teszi teljessé. A Hévízre érkező vendégeket Keszthely történelmi belvárosának és a Nyugat-Balaton tájának szépsége varázsolja el, míg Bük és Sárvár fürdői mellett történelmi várkastély, arborétum és számos egyéb szórakoztató program teszi változatossá az ott-tartózkodást – érvelt dr. Ruzinkó Ádám.

VANNAK MÉG LEHETŐSÉGEK!

Az egészségturisztikai szakember szerint a gyógykezelések hatékonyabb finanszírozásával még vonzóbbá és jövedelmezőbbé lehetne tenni az ágazatot. Elmondta, hogy jelenleg 11 gyógykezelést finanszíroz a Nemzeti Egészségbiztosítási Alapkezelő (NEAK), ám az éves keretösszeg megemelésével és a támogatási díjak növelésével biztosítani lehetne azt, hogy számos gyógyfürdőben a

gyógyászati szolgáltatás ne legyen továbbra is veszteséges.





Ruzinkó Ádám



**TUDATOSSÁGGAL JELENTŐSEN NÖVELHETŐ
A WELLNESSHÉTVÉGE HATÉKONYSÁGA**

MINDENT CSAK TERV SZERINT!

MAGYARORSZÁG   Az egészségturizmus nagy előnye, hogy szép és kellemes környezetben, a természet adta „kincsekkel” enyhíthetjük panaszainkat. A gyógyturisták legtöbbször már kialakult krónikus betegséggel érkeznek a különböző gyógyító erővel bíró helyszínekre, de egyre nagyobb azoknak a tábora, akik a megelőzés jegyében próbálnak üdítő és hasznos pihenési időszakokat vásárolni maguknak. [GARANTIQA]

A Budapesti Metropolitan Egyetem (METU) főiskolai docense, dr. Ruszinkó Ádám szerint az egészségi problémák megelőzése leginkább a wellness feladata. Kulcsfontosságúnak tartja azt is, hogy a stresszoldó wellnesskezelések mellett a megfelelő mennyiségű testmozgásra és az egészséges táplálkozásra is odafigyeljünk.

A szakember kiemelte azt is, hogy a szellemi és lelki feltöltődés szerves része a kulturális program.

– Rendkívül népszerűek a wellnessutazások, de azt javaslom, hogy érdemes jóval tudatosabban részt venni ezeken a programokon, mint azt elsősre gondolná az ember. Ebben segítenek a szakemberek, a wellnessmenedzserek, az életmóddorvosok iránymutatásai. Egészségünk szempontjából egy wellnesshétvége akkor válhat hatékonyabbá, ha odafigyelünk a részletekre. A professzionálisan megtervezett, személyre szabott program ugyanis számos lényeges szempontot figyelembe vesz, úgymint test-súly, kondíció, stresszes vagy monoton munka, betegségre való hajlam – érvelt a METU Egészségturizmus specializációjának vezetője.

Imázsra alapozni, élményeket kínálni

A turizmuson belül az egészségturisztikai szegmens erősödését szolgálhatják a kezelés minőségi tényezői, a minőségbiztosítási eljárások, a védjegyek, a bizonyított gyógyhatás, illetve a kiszolgálás minősége is – fejtette ki H. Horváth Orsolya, a Magyar Turisztikai Ügynökség Stratégiai osztályának megbízott vezetője.


Az igazgató azt is kiemelte, hogy az élménykereső egészségturisztikai szegmens esetében a meglévő imázsra lehet alapozni, az egészségturisztikát kiegészítő élményalapú faktorokat fókuszba helyezve.



Rárepülő vendégek

A HATÉKONY GYÓGYCSOMAGOK IGAZI SIKERTERMÉKEKNEK SZÁMÍTANAK

A TRENDEK RENDJE

MAGYARORSZÁG   A szállodaipar milyen változásokat, trendeket tapasztal az egészségturizmuson belül? Milyen új igények merülnek fel a vendégek részéről? Mely szolgáltatásokra van a legnagyobb kereslet? Ezeket a témákat jártuk körbe Mácsai Péter, az Ensana Hotels Hungary klaszterigazgatója segítségével. [GARANTIQA]

Az Ensana Hotels szállodáiba gyógyulni és prevencióss céllal érkeznek a vendégek, az ott töltött időben fontos szempont a kikapcsolódás. Természetesen nagy az igény az egészséges életmóddal összefüggő szolgáltatásokra is, legyen szó mozgásról, táplálkozásról vagy éppen spiritualitásról.

„Az utóbbi időben csökken az egészségsügyi panasszal hozzánk forduló vendégek száma” – osztotta meg velünk tapasztalatait Mácsai Péter, az Ensana Hotels klaszterigazgatója.

„Az emberek hisznek a megelőzésben, emellett a hatékony gyógycsomagok sikertermékeknek számítanak. A világtrendek szintén meghatározók, és természetesen hazánkba is begyűrűznek: az organikus, természetes, vegán, bio-, chemical free termékek iránt nagy az érdeklődés. Ezen kívül pedig divatosak még az exkluzívan csak hölgyeknek vagy csak felnőtteknek szóló



Mácsai Péter



szolgáltatások is” – folytatta az igazgató.

A vendégigények változására válaszul a szállodalánc folyamatosan fejleszti a termékpalettáját, és az új igényekhez passzoló csomagokat alakít ki. Egyre több a holisztikus szolgáltatás, hogy a test, a lélek és az elme újra harmóniába kerülhessen. Ezt segíti például az ayurveda és az érintés nélküli kezelés vagy éppen a hangterápia is.

Magyarországi szállodák az egyik legjobban teljesítő klaszterként üzemelnek nemzetközi szinten, aminek az igazgató szerint több oka is van.

Az egyik, hogy széles és változatos termékpalettával rendelkeznek: a Margitszigeten, a főváros szívében, különleges zöld környezetben pihenhetünk, Hévízen egyedülálló all inclusive ellátásra, míg Sársáron slow turizmusra van lehetőség. A másik nagy előny, hogy a szállodák ár-érték aránya nagyon jónak számít európai szinten, a harmadik érv pedig a munkatársaik magas szintű szakmai tapasztalatában keresendő.

EGÉSZSÉGTUDATOSSÁG | AZ ÉNIDŐ ERŐT AD

MAGYARORSZÁG   Für Anikó nevét mindenki ismeri, vitalitása messze földön híres. A színészi munkához elengedhetetlen a jó állóképesség, így nem véletlen, hogy a művésznő tudatosan odafigyel arra, hogy a testi és a szellemi fittsége egyaránt kitűnő állapotban legyen. De mi fiatalos lendületének a titka? Interjúkból kiderül.

[GARANTIQA]



FÜR ANIKÓ:
Sokszor mosolygok azon, hogy úgy beszélnek a mozgásról, mintha valami különleges módszer lenne az egészség megőrzésére, márpedig szerintem alapvetés.

re azonban nem az aktív életmód jellemző.

– Sajnos nem, mert az emberek teljesen elkényelmesedtek. De kérdem én: a lajháron és a koalán kívül melyik élőlény van arra kitalálva, hogy egész nap csak üldögéljen, heverésszen? Az ember biztosan nem. Sokszor mosolygok azon, hogy úgy beszélnek a mozgásról, mintha valami különleges módszer lenne az egészség megőrzésére, márpedig szerintem *alapvetés*. Ha valakinek azt mondják, mondjuk száz-százötven évvel ezelőtt, hogy az emberek majd egy teremben, gépek segítségével fogják az izmaikat megmozgatni, közben magukat a tükörben csodálva, biztosan jót nevetett volna. Furcsa ez a kettősség: egyrészt súlyos pénzeket költünk arra, hogy a testünket jó kondícióban tartsuk, másrészt a minimális energiabefektetést is próbáljuk megúszni a gombnyomásra működő csodamasinákkal, hogy még véletlenül se kelljen megmozdulni. Nem azt mondom, hogy vissza a faekéhez, de munkavégzésre vagyunk kitalálva, és mivel ezt nem tesszük, szép sorjában jönnek a betegségek. A gépekkel próbáljuk utánozni a természetes mozgást, persze ez is jobb, mint a semmi. Egy anekdota szerint testépítőket kértek meg arra, hogy némi gyakorlás után kaszáljanak egy órán keresztül. Az izompacsirták fél óra múlva kidőltek, míg nagyapáink több évtizedes és generációs rutinnal a hátuk mögött egész nap bírták.

Fotó: Horváth Judit

FÜR ANIKÓ AZ EGÉSZSÉGE MEGŐRZÉSÉHEZ A JÓZAN ÉSZT, A VÉRCSOPORT SZERINTI ÉTKEZÉST ÉS A HOLDNAPTÁRAT HÍVJA SEGÍTSÉGÜL

„NEM KELL MEGÚSZNI SEMMIT SEM!”

– Egészségtudatosnak tartod magad?

– Megpróbálok tudatosan, a józan ész szava szerint élni, vagy ahogy mondani szokták: megpróbálok használni a józan paraszti eszemet. Az én kis összeesküvés-elméletem szerint pont a gondolkodásról próbálnak bennünket világszinten leszoktatni ezzel a sok okos dologgal, mert ugye már minden intelligens, minden okos, csak az ember lesz egyre hülyébb... Sajnos! Én viszont a tapasztalásban hiszek; megtanultam, hogy mi tesz jót a testemnek és mitől érzem jobban magam lelki- leg. Ez pedig nem más, mint a mozgás, a vércsoport szerinti étkezés és a Hold szervezetünkre gyakorolt hatásainak ismerete.

|| Az emberiség a saját kényelmességének eredményeképpen a saját csapdájába esett, és „beszerezte” a civilizációs betegségeket.

– Mesélnél ezekről bővebben?

– Az étkezési praktikákat nem én találtam ki, csak alkalmazom őket, és vallom, hogy a helyes táplálkozásban szerepe van annak, hogy milyen vércsoportú az ember. Ez biológiai adottság. Mindennapjaim része a holdnaptár használata is, nem az asztrológia, hanem a biológia szempontjából. Nincs nálam a bölcsök köve, csak a saját tapasztalataimat tudom megosztani. Nem vagyok a különböző divatdiéták híve, semmiből nem csinállok mániát, nincsenek dogmák. Természetesen, ha valaki ételérzékenységben szenved, akkor táplálkozzon „mentesen”, de divatból ne tegye! Jómagam mindent eszem, egyedül a tej, amit iszom „spéci”, mert sajnos laktózérzékeny vagyok. Mézzel édesítek, ami

nem csupán a cukor alternatívája – ez utóbbit sütemények formájában szívesen fogyasztom –, hanem egyedülálló, csodálatos enzimek tárháza is.

– Mit teszel azért, hogy fitt maradj?

– Sokáig futottam, de abba hagytam. Nagyon hiányzik, de sajnos a derekam, a térdem már nem bírja, ezért más mozgásformát kellett választanom. Saját kútfőből merítettem, a már jól bevált mozgásokat ötvöztem, ami pilatesből, gyógytornából, Callaneticsből és nyújtásból áll. Torna közben fontos, hogy befelé figyeljek, hogy mi esik jól. Szükségem van arra a kis időre, amit önmagammal tölthetek, hiszen az életem elég zsúfolt, elég „zajos” és legfőképpen rendszertelen.

– Ha jól értem, számodra a befelé fordulás és a

csend segít abban, hogy feltöltődj?

– Igen, mert olyan szakmát űzök, amiben semmi sem rendszeres. Kampányok vannak, amikor egyszerre iszonyatosan sok minden van, az ember aludni jár haza, és éppen csak köszönőviszonyban van a családjával. Fontos, hogy az ember szabályozza, amit tud. A tudatosságomnak talán ez az oka. És igen, a természet közelsége alapvető szükséglet számomra. Szerencsére olyan helyen lakunk, ahol csend van és nyugalom. Jó ide visszahúzódnom, amikor van erre lehetőségem. Amikor nem éltem itt, akkor is megtaláltam az alkalmat arra, hogy amikor csak lehet, kimozduljak a zöldbe.

– Állandóan mozgásban vagy, rohansz, próbálsz, ezer dologgal foglalkozol. Az emberek többségé-

– Hogyan lehetne újra mozgásra bírni az embereket? A kisfiadat például hogyan motiváld?

– Az emberiség a saját kényelemimádatának eredményeképpen a saját csapdájába esett, és „beszerezte” a civilizációs betegségeket. Természetesnek kellene lennie, hogy már a gyerekek is sportolnak valami a kötelező tornaórákon kívül, hiszen azok a mozgásigényüknek csak a töredékét elégítik ki. A sport alapvetően fontos, nemcsak az egészségük szempontjából, de elengedhetetlen például a szocializációhoz is. A sport által – legyen az egyéni vagy csapat – sok mindent megtapasztalhatnak. Andris az aikido és a foci után jelenleg vízilabdázik. Nyilván próbáljuk a gyerekeinket még a széltől is óvni, annak ellenére, hogy azzal is tisztában vagyunk, hogy „kibélt” életük van. Az élet velejárói a kudarcok ugyanúgy, mint a sikerek. Nem kell megúszni semmit sem!

Garantiqa
Hitelgarancia Zrt.

Hitelgarancia

Kis- és Középvállalkozások Üzleti Lapja | Alapítva: 2015

Kiadja: Garantiqa Hitelgarancia Zrt. 1082 Budapest, Kisfaludy u. 32.
Felelős kiadó: Szabó István Attila vezérigazgató | www.garantiqa.hu

IMPRESSZUM

KÜLÖNSZÁM