

# Clemens von Weichs: Když banka p

Jan Žižka | Praha

**M**usíme počítat s tím, že banky budou kvůli důsledkům hypoteční krize opatrnější při poskytování úvěrů, říká Clemens von Weichs, šéf úvěrové pojišťovny Euler Hermes Group. Finanční krize má podle něj ovšem i druhou stranu mince - roste povědomí o potřebě úvěrového pojištění. Euler Hermes Group patří do skupiny Allianz a ve svém oboru je největší na světě.

**E15: Jak po zkušenostech posledních měsíců hodnotíte schopnost či neschopnost Evropy bránit se před důsledky finanční krize v Americe?**

Dopady finanční krize pocítily zpočátku především americké banky. Lze očekávat, že americký hospodářský růst za tento rok oproti loňsku výrazně klesne. To má samozřejmě vliv na světovou ekonomiku i na kurz eura vůči dolaru. Vzhledem ke slabšímu dolaru se zásadně mění ekonomické prostředí také mimo Spojené státy. Také nižší spotřeba v USA má samozřejmě dopady na země, které tam vyvážejí. Vliv americké krize na eurozónu i na východoevropské země ale může stále být víceméně pod kontrolou. Máme silnější euro, ale evropský export je silný a navíc se z devadesáti procent realizuje uvnitř eurozóny. Nepříznivě může naopak působit růst cen surovin včetně třeby ropu či oceli.

**E15: Neměli bychom k těm nepříznivým faktorům přidat „psychologický efekt“, který vede k menší ochotě bank půjčovat peníze?**

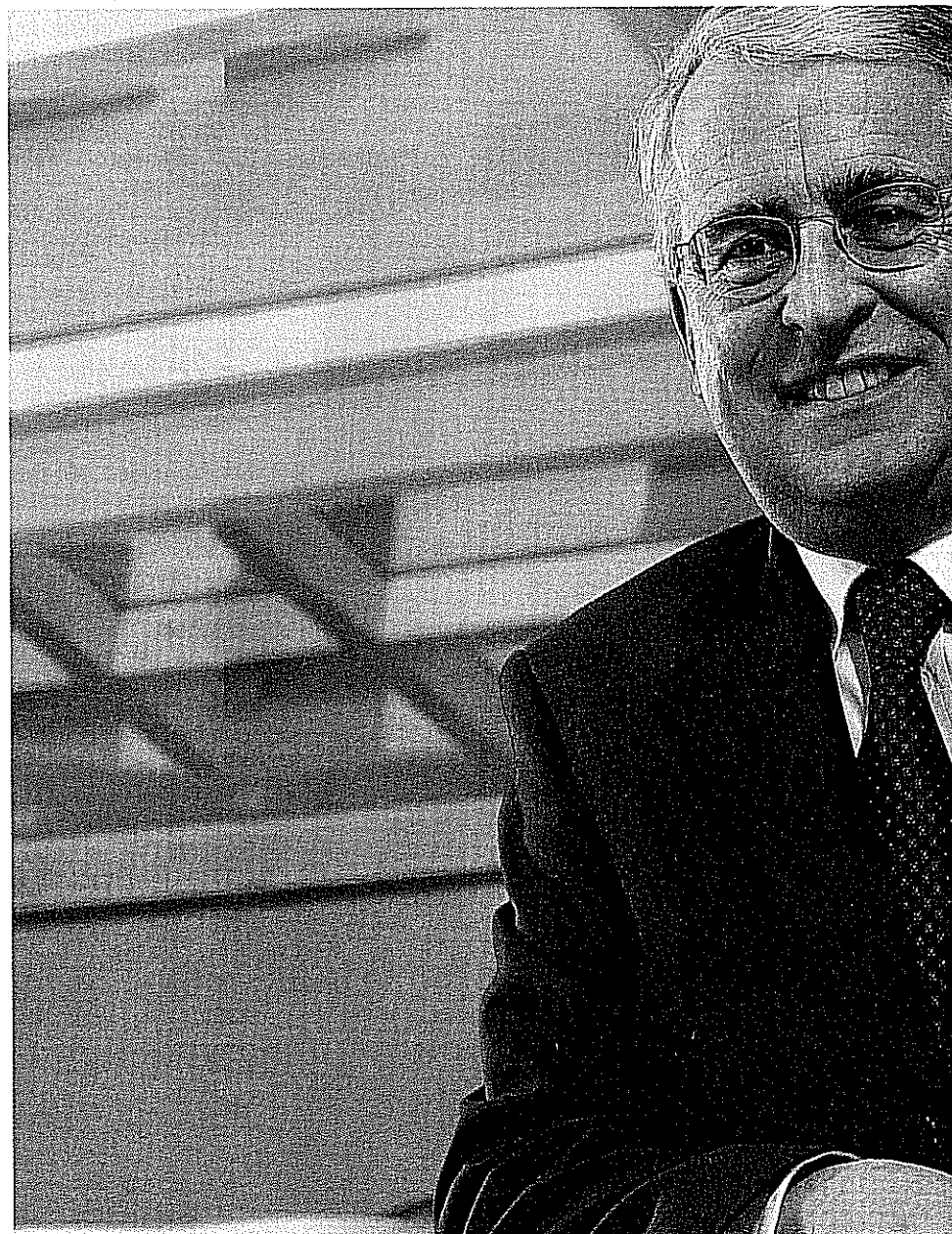
Kvůli finanční krizi skutečně důvěra do značné míry vymizela. To se týká nejenom důvěry ve vztahu mezi bankami a jejich klienty. Na první místo vymizela ochota bank půjčovat si mezi sebou. Evropské centrální banky si to uvědomily a rozhodly se pomoci tím, že poskytly likviditu. Ale to byly krátkodobé peníze, takže to nic nezměnilo na neochotě půjčovat na delší dobu, pokud zajištění dlužníka není dostatečné. Pokud by měla krize důvěry pokračovat, tak se samozřejmě může stát, že pro firmy bude složitější financovat své aktivity.

**E15: Co z toho vyplývá pro úvěrovou pojišťovnu, jako jste vy? Omezují se vám podnikatelské příležitosti, nebo spíše můžete sázet na to, že roste povědomí o potřebě pojištění?**

My pojišťujeme úvěrová rizika, což znamená, že nabízíme pojištění vůči neplacení za dodávky zboží. Musíme sledovat, jak jsou na tom ti, kteří od našich klientů nakupují a dluží jim peníze. A rozpětí úvěrového rizika se samozřej-

mě rozšířilo. Pro společnosti, které nemají právě ten nejlepší rating, to znamená, že je pro ně složitější získat půjčky a likviditu za relativně dobrých podmínek. Máte pravdu - musíme počítat s tím, že banky mohou mít tendenci půjčovat méně svým klientům. Pak si ale naši klienti také uvědomují, že musejí udělat něco pro to, aby více ochránili své dodávky. A to je možné udělat cestou úvěrového pojištění. Takže to povědomí o potřebě pojištění také roste.

**E15: Přináší vám tedy současná situace více příležitostí, nebo více problémů?**



”

**Vliv americké finanční krize na eurozónu a východní Evropu může být pod kontrolou. Evropský export je silný**

Obojí. Musíme opatrněji analyzovat naše úvěrová rizika, častěji a velmi přísně kontrolovat informace, které dostáváme. Na druhé straně mince pak je zvýšený zájem našich klientů o větší ochranu. Uvědomují si, že úvěrová rizika momentálně rostou.

**E15: Je podle vás nyní možné mluvit o úvěrové krizi?**

Co to je úvěrová krize? V zájmu bank je půjčovat peníze. Bez toho nebudou mít žádnou návratnost. Budou se přirozeně dál snažit hledat příležitosti k financování i v dnešní situaci. Kdyby to nedělaly, byla by to jejich smrt. Na druhé

# řestane úvěrovat, je to její smrt



straně budou dělat větší rozdíly mezi svými klienty a také žádat o vyšší marže. Budou tak čelit většímu riziku.

**E15: Úvěrové pojištění je specifický segment trhu, přesto bych se vás zeptal: Jak silné jsou obavy pojišťoven, že by je mohly ohrozit pády firem či krachy bank?**

Evropské pojišťovny zdůrazňují, že se v investicích do rizikových hypoték angažovaly jen velmi málo. Mohu to potvrdit i za Euler Hermes – nemáme vůbec žádnou angažovanost v této oblasti. Zaznamenáváme nepřímý důsledek, protože finanční krize

má dopad na rozvoj národních ekonomik, likviditu, spotřebu. Země jako Spojené státy vykazují pokles stavebnictví, z toho plyne menší poptávka po oceli, po dřevě a tak dále. Úvěrové pojišťovnictví se pohybuje paralelně s národními ekonomikami, už na začátku roku 2008 jsme oznámili, že se za posledních dvanáct měsíců zvýšil počet pojistných událostí. To není žádné překvapení. V Evropě však byl vývoj příznivější a v některých evropských zemích se dokonce podíl ztrát snížil.

**E15: V minulých měsících se také ukázalo, že i v liberálních**

”

**V zájmu všech států je zabránit bankrotům bank, které by se dotkly úspor domácností. Pomáhat by pak musel zase stát**

**ekonomikách, jako jsou Spojené státy nebo Velká Británie, nakonec zachraňuje banky stát. Lze to brát jako porušení pravidel volného trhu?**

V každé zemi je situace bank odlišná a rozdílná je také motivace vlád pomoci ve specifických situacích té či oné bance. V zájmu všech států je zabránit bankrotům, které by se ve velké míře dotkly úspor domácností. Byl by to zase stát, kdo by musel pomáhat těmto domácnostem ve chvíli, kdy třeba ztratí své domy. V těch případech, které zmiňujete, jsou státy ochotné pomoci pouze po určitou dobu. Hledají ale další investory, kteří pak bankovní aktivity převezmou. Což je z hlediska volného trhu dobrý signál.

**E15: Na evropském trhu je silná konkurence. Pokoušíte se v současné situaci najít více nových příležitostí v jiných částech světa? Nebo u těch evropských společností, které vyvážejí na ostatní kontinenty?**

Zaměření na globální trh je strategií Euler Hermes od devadesátých let. Tuto strate-

gli jsme realizovali akvizicemi velkých pojišťovacích společností v západní Evropě. Ve druhé fázi jsme šli do střední a východní Evropy, byli jsme první úvěrově pojišťovací společností, která přišla do Polska, Česka i na Slovensko. Zajímáme se o všechny nové trhy, na nichž roste počet a objem obchodních transakcí.

**E15: Evropa ale přesto zůstává vaším hlavním trhem. Jak rychle se to může měnit?**

Evropské země samozřejmě jsou naším základním trhem. A tento „core“ trh stále představuje 75–80 procent našeho obrátu. Ale je nutné vzít v úvahu, že před pěti lety jsme měli mimo Evropu pouze deset procent obrátu. Růst v jiných částech světa bude pokračovat, postupně můžeme vybalancovat západoevropský trh jinými oblastmi. Je evidentní, že nejen střední Evropa a Rusko, ale také Čína, Indie, Latinská Amerika, ale i země Blízkého východu se ve světovém obchodu prosazují stále více. Do těchto zemí tedy míříme my i s našimi klienty.