

Miriám Bednárová
foto Jozef Barinka

„Keď je niekto čestný
v súkromí, ani v práci
nie je
zasadne iný.“

MARIAN

KOLEMBUS

Osobné NAJ

Kniha: V poslednom čase len noviny a časopisy.

CD: Aktuálne nové hity v rádiách.

Film: Také, kde je aspoň trochu napätia.

Jedlo: Steak, palacinky.

Auto: Hlavne veľké, aby sa doň všetko zmestilo.

Nabrať si na plecía len to, koľko človek unesie... To platí aj pri požičiavaní peňazí. Pracou Mariana Kolembusa je hľadať rovnováhu, nastavovať pravidlá biznisu tak, aby vzťah fungoval bez rizík. Vzťah toho, kto požičiava a tých, ktorí si požičiavajú.

GM Reklamný „guru“, pán Ogilvy, tvrdí, že muž, ktorý chce byť úspešný v biznise, nemusí byť rodený ekonóm, ale v každom prípade by mal byť rodený vizionár. Súhlasíte?

Myslím, že je potrebné mať víziu, ale minimálne rovnako potrebné je aj vedieť ju uskutočniť, premeniť do reality.

GM Do vašej každodennej pracovnej agendy patrí čo najlepšie „otipovať“ ľudí, ktorí si chcú požičať peniaze. Aké metódy pomáhajú pri overovaní serióznosti dlžníkov?

Prvý krok je určite štatistika. Tá ukázala, že ženy v splácaní pôžičiek sú spoľahlivejšie, ako muži, rovnako tak starší ľudia si plnia svoje záväzky lepšie, ako mladí. Aj zamestnaní sú zodpovednejší, ako ľudia bez práce... V druhom kroku sa snažíme lepšie, možno povedať „osobnejšie“ spoznať zákazníka. Preto pôžičky vyplácame až po návšteve domácnosti klienta. Som presvedčený, že osobný kontakt priamo v domácnosti zákazníka napovie o ňom viac, ako štúdium dokumentov pri priehradke v banke. Preto si nemyslím, že sme v porovnaní s bankami pri posudzovaní žiadateľov o pôžičku nejako znevýhodnení. Ako sa hovorí: papier znesie všetko... ale ak na vlastné oči vidíme, ako

klient žije, výsledok môže byť aj opačný. V teréne máme viac ako tisícštyristo obchodných zástupcov, ktorí majú presné inštrukcie a školenia, aby vedeli, ako majú na návšteve u klienta postupovať. Pre zaujímavosť - až osemdesiat percent z nich sú ženy.

GM Možno povedať, že cieľom vašej práce je znižovať riziko na minimum. Do akej miery vám pri tom pomáha psychológia či intuícia v protiklade s faktami? S úroveňou rizika pracujeme

nepožičajú. Na druhej strane však máme presne definované postupy, metódy a merania, ktoré nám pomáhajú veľmi rýchlo zareagovať tak, aby pôžičky, ktoré poskytujeme, ľudia vedeli aj splácať. Samozrejme, nie je to len o číslach. Riadime sa pravidlom, že pohľadávky nevydáme súdnou cestou. Dovoľí si to môžeme vďaka tomu, že klientov správne a podrobne vyhodnocujeme a následne im

GM Pamätáte si na moment, kedy vám v rámci vášho biznisu tieklo do topánok a mali ste chuť všetko „spláchnuť“ a odsťahovať sa na opustený ostrov s fľašou koňaku?

Nerozmýšľam takto. Keď vznikne problém, treba ho riešiť. Zatiaľ som sa v práci neocitol v situácii, že by som sa chcel vzdať a nevidel som riešenie.

KÝM ZA ČERY SOCIALIZMU BOL MILIÓŇ
ČESKOSLOVENSKÝCH KORÚŇ NĚPREDSTAVITELNOU
ČIASTKOU, DNES S TOUTO SUMOU NARÁBA
VÄČŠINA BIZNISMENOV A TOPMANAŽÉROV. NENESÚ
ZODPOVEDNOSŤ LEN ZA FINANČNÉ PROSTRIEDKY
VLOŽENÉ DO RÔZNYCH PROJEKTOV, ALE AJ ZA
DESIATKY ČI STOVKY ĽUDÍ, KTORÝCH RIADIA. AKÝ JE
VLASTNÉ ŽIVOT TÝCHTO PÁNOV, KTORÝCH SI MNOHO
ĽUDÍ PREDSTAVUJE AKO CHLAPÍKOV Z BONDoviek
A BELMONDOVIEK, VYVALENÝCH PRI BAZÉNOCH S
CIGAROU V RUKE?

Vizitka

Meno, funkcia, spoločnosť:

Mgr. Ing. Marian Kolembus, Credit Risk Manager pre ČR a SR, Provident Financial

Dátum a miesto narodenia:

26.11.1975, Považská Bystrica

Vystudoval: Matematicko-fyzikálna fakulta UK v Bratislave, Národohospodárska fakulta EU v Bratislave

Rodina: Ženatý, 2 deti

Bydlisko: Bratislava

Čo robí, keď nepracuje: Venujem sa rodine

Profesijné vzory: Nemám

Iní favoriti medzi osobnosťami: Nemám

Oblúbený šport: Lyžovanie, snowboard, plávanie, bicykel, posilňovňa

aktívne a hľadáme optimálnu úroveň, to znamená: nevyhľadávame len príležitosti s najnižšou mierou rizika. Niektorí ľudia sú pre banku príliš riziková a jednoducho im

poskytneme len takú pôžičku, ktorú naozaj dokážu splácať. Odhadneme ich možnosti, a tak ich chránime pred možnými nepríjemnosťami, súvisiacimi s nesplácaním záväzkov. Toto je, myslím, dôkaz, že sme našli správnu mieru rizika a neprekračujeme ju. Pri požičiavaní sa správame zodpovedne a na tejto báze sa snažíme budovať a udržiavať vzťahy s klientmi.

GM Prejavuje sa vaša „profesionálna deformácia“ aj v súkromí? Ako?

Dúfam, že nie som „profesionálne deformovaný“, snažím sa k veciam pristupovať normálne. Myslím, že keď je niekto férový a čestný v súkromí, tak ani v práci nie je zásadne iný.

GM Peniaze možno utrácať viacerými spôsobmi. Máte tajnú slabosť, ktorá občas pustí žilou vášmu kontu?

Rád sa venujem rôznym športom. Baví ma prekonávať vlastné rekordy. Každá záľuba - i šport - si vyžaduje nielen peniaze, ale najmä čas.

GM Myslíte si, že na slogane z istej dávnej pesničky „Čím viac máš, tým ešte viac budeš chcieť“ je čosi pravdy?

Myslím, že prekonávať vlastné limity nie je zlé. Zároveň som presvedčený, že sa nevypláca byť k druhým neohľaduplný a bezhlavo ísť za svojím cieľom. Považujem za dôležité dosiahnuť dobrý výsledok, ale rovnako dôležité je dosiahnuť cieľ spôsobom, ktorý je o.k. <<