

# Banky v Česku zanedbávají péči o malé a střední podniky

–TEXT– Petr Kain –FOTO– Lukáš Biba

Zatímco před dvaceti lety se banky v Česku praly o financování menších firem a těmto klientům pak věnovaly dobrou péči, dnes tyto podniky banky financovat příliš nechtějí, a když už je mají mezi klienty, jejich bankéř do nich nezajede často celý rok. Tvrdí to alespoň Luděk Blahut, který právě menším a středním podnikům pomáhá s finančním řízením. V důsledku uvedeného se pak podle něj tyto firmy často nedostanou k vyhovujícímu způsobu financování a zbytečně tím trpí jak ony samy, tak celá ekonomika.

### Proč si myslíte, že se v posledních dvaceti letech zhoršilo financování a obecně přístup bank k malým a středním podnikům?

Je to samozřejmě moje osobní zkušenost, vyplývající z toho, že jsem se v posledních dekáдах pohyboval jednak v bankovním sektoru, kde jsem se staral právě o malé a střední podniky, a nyní působím na straně těchto menších firem, kterým se snažím pomáhat s finančním řízením. Ale neříkám to jen já. Do ruky se mi dostal jeden průzkum Evropské komise z loňského roku, který ukazuje, že zatímco v roce 2014 využívalo bankovní úvěr 57 procent respondentů ze skupiny malých a středních firem, v roce 2022 už to bylo jen 46 procent z nich. Banky o tyto podniky prostě ztrácí zájem nejen u nás, ale v celé Evropě.

### Jak se to v českém prostředí konkrétně projevuje?

Můžu to ukázat na jednom typickém případě z letošního roku. Na jeho začátku mě oslovila jedna firma s tím, že má potíže s cash flow. Rychle se ukázalo, že financování ze strany banky bylo v tomto případě postaveno nevyhovujícím způsobem na faktoringu. Jelikož měla firma výborné výsledky, myslel jsem si, že bude jednoduché domluvit se s bankou na změně. Jenže jsem narazil a banka nereagovala ani tehdy, když jsem říkal, že od ní odejdeme. Dokonce ji nezažalo ani to, že ta firma potřebovala vyřešit navíc i investiční financování, na čemž mohla banka dále solidně vydělávat.



### Luděk Blahut

Pracoval v Citibank a Komerční bance na obchodních a topmanažerských pozicích. Je koučem v projektu agentury CzechInvest, expertem programu Expand MSIC a členem Hospodářské komory a Asociace malých a středních podniků ČR. Od roku 2010 rozvíjí projekt Hodinový finanční ředitel, v jehož rámci pomáhá firmám s finančním řízením.

### Byl přístup bank v minulosti skutečně jiný?

No jasně. Podniky si stěžují, že k nim z bank třeba nejezdí lidé z oddělení risk managementu, tak jako tomu bylo dříve. A úplně stejně o tom mluví i studie Asociace malých a středních podniků a živnostníků České republiky. Banky se dívají jen na firemní čísla, a ve výsledku tak občas

přestávají rozumět tomu, co tyhle podniky vlastně chtějí a potřebují. Protože čísla vám ukážou jen to, co se dělo v minulosti, nikoliv to, co se v nich děje nyní. Nebo si vezměte jiný příklad. Když jsem jako bankéř kdysi odcházel do jiné banky, tak se mnou ještě před odchodem všechny mé tehdejší klienty někdo z té stávající banky navštívil. Dnes není výjimkou, že když bankéř změní místo, tak firmy nemají měsíce vůbec nikoho, kdo by se o ně staral.

### Proč tomu tak je?

Banky podle mě vůbec nezajímá akvizice nových menších klientů, ale jen udržení stávajícího stavu. Což má samozřejmě negativní dopad na mnohé tyhle firmy. Zatímco dříve si jejich šéfové vyslechli během jediného dne hned několik konkurenčních nabídek a udělali si tak solidní obrázek o tom, co trh v daný moment nabízí, dnes tuto příležitost nemají. Proto měla také úvodem zmíněná firma nevyhovující financování prostřednictvím faktoringu. Kdyby do ní přijel jiný bankéř, bezpochyby by jí to rozmluvil a dal by jí lepší nabídku. Je třeba říct, že majitelé menších firem to nemají vůbec jednoduché. Tím, jak jsou typicky na vše sami a jsou dnes de facto odkázáni jen na nabídku své banky, tak k optimálnímu řešení má struktura jejich financování někdy opravdu daleko. Banky jim to neulehčují, mám o tom už stovku příkladů.

### Čím je ta horší péče zapříčiněná?

Je to kombinace více faktorů, ale začíná to u nešťastného one man show jednatele, jenž ještě nemá svého finančního ředitele, který by byl bankám rovnocenným partnerem. Pak



## Není výjimkou, že když bankéř změní místo, firmy nemají měsíce vůbec nikoho, kdo by se o ně staral.

platí, že se o menší podniky starají juniorní bankéři, kteří se na těchto malých případech teprve učí. Nepomáhá ani fakt, že pro tyhle firmy mají banky občas jen takzvané krabicová řešení, která ne vždy vyhovují. Když k tomu přičtete snahu ideálně vše řešit online, výsledek nemůže být pro klienta banky optimální. A jsou i banky, které malé a střední podniky vůbec nefinancují nebo půjčují jen těm o něco větším, řekněme od tržeb ve výši 300 milionů korun ročně.

### Není to ale zároveň příležitost pro některé nové subjekty na trhu, které se tak mohou věnovat právě těmto menším a středně velkým podnikům?

Jasně, jsou tu alternativní možnosti financování, různé fintechové firmy a crowdfunding. Tohle ale může suplovat roli bank jen částečně. Fintechové firmy mají svůj specifický cílový trh, který neobsáhne všechny podniky, jež potřebují financování. Jedna z mála cest, jak z tohoto začarovaného kruhu ven, je podle mě přes Národní rozvojovou banku, která by bankám mohla rozšířit program záruk za úvěry pro tyhle podniky. ■