



„Treba mať otvorené oči a myseľ, veľa čítať o tom, čo sa deje vo svete, rozprávať sa s ľuďmi a skúsiť všetky získané informácie správne zakombinovať do celkových reálií,“ prezrádza svoj recept na úspech Roman Feranec, ktorý na Slovensko priniesol už viacero startupov, medzi nimi aj projekt Žltý melón. Ten umožňuje kolektívne požičiavanie medzi ľuďmi.

Roman Feranec: „STARTUPY? VYHLADÁVA SI NÁS TO SAMO!“

■ Kolektívne požičiavanie na Slovensku ešte nie je rozšírené. Ako vznikol nápad priniesť ho k nám?

Inšpirovali sme sa zahraničím. V zámorí a západnej Európe je systém kolektívneho požičiavania úplne štandardným modelom fungujúcim už takmer desať rokov. Celosvetovo tento trh dosahuje už úroveň takmer 3 mld. USD a od svojho vzniku medziročne rastie o 100 %. V tomto systéme si ľudia požičiavajú peniaze priamo medzi sebou a vynechávajú tak všetky drahé medzičlánky. Priznávam, že sme sa na začiatku trochu obávali, ako to prijmú Slováci, ale pozitívne nás prekvapili a prekonali očakávania.

■ Mali ste s kolektívnym požičiavaním aj nejaké osobné skúsenosti? Mám dlhoročné skúsenosti v oblasti bankovníctva a financovania. Keď sme sa rozhodli priniesť kolektívne pôžičky na Slovensko, detailne sme analyzovali modely a fungovanie poskytovateľov tohto systému v zahraničí. S viacerými sme aj komunikovali a radili sme sa, ako tento model čo najlepšie nastaviť pre náš trh a legislatívne prostredie. Dodnes napr. aktívne komunikujeme a vymieňame si skúsenosti s estónskym poskytovateľom, ktorý úspešne funguje už od roku 2008.

■ Na akom princípe je založené kolektívne požičiavanie?

Štandardne ľudia, ktorí majú nejaké našetrené peniaze, ich vložia do rôznych finančných inštitúcií. Banky tieto peniaze zasa požičiavajú iným ľuďom. Rozdiel v úroku, za ktorý požičiava a ktorý dáva na vklady, je ich marža. Pri kolektívnych pôžičkách sa tento medzičlánok vynecháva a marža sa rozdelí priamo medzi ľudí. Z tohto dôvodu si tak ľudia požičiavajú za lepších podmienok a na druhej strane tí, ktorí im požičajú, získajú vyšší úrok. Celý systém funguje cez aukcie pôžičiek, kde si ľudia úrok medzi sebou dražia.

■ Čo je hlavnou výhodou kolektívneho požičiavania oproti bežným pôžičkám v bankách a v nebankovkách?

Pre väčšinu žiadateľov sú podmienky oveľa výhodnejšie ako v ban-

káč alebo nebankových spoločnostiach. Priemerná úroková sadzba spoľebných úverov v bankách je takmer 15 percent, priemerný úrok na Žltom melónie je nižší – závisí priamo od dohody medzi ľuďmi. Viac ako tretina našich klientov uvádza ako dôvod svojej pôžičky práve refinancovanie starých nevýhodných úverov.

■ Ako je to s investormi? Pre koho je zaujímavé investovať v takomto projekte?

Je to zaujímavé pre každého, kto chce vyššie úroky ako v bankách. A, samozrejme, najmä pre ľudí, ktorí sa chcú o svoje finančie aktívnejšie starať a záleží im na tom, ako sú zhodnocované. Viete, veľké inštitúcie vedia, prečo do spotrebiteľských úverov investujú. Je to pre nich veľmi ziskový biznis. Kolektívne pôžičky túto možnosť dávajú prakticky každému. Na investovanie stačí len 25 eur.

■ Slováci majú aj negatívne skúsenosti s rôznymi nebankovkami typu pyramídovej hry či rôznych iných problematických projektov. Čo by ich malo presvedčiť, že kolektívne požičiavanie k nim nepatrí?

Ľuďmi, ktorí si zároveň sami určujú podmienky.

■ Ako hľadáte inšpiráciu na startupové projekty?

Celkom aktívne si nás to vyhľadáva samo. Treba mať otvorené oči a myseľ, veľa čítať o tom, čo sa deje vo svete, rozprávať sa s ľuďmi a skúsiť všetky získané informácie správne zakombinovať do celkových reália a snažiť sa predvídať trendy. Ľahko sa to hovorí, ale pravda je, že myšlienok na nové nápady a projekty je medzi ľuďmi veľa. Naša obrovská výhoda je, že máme rokmi vybudovanú funkčnú a efektívnu infraštruktúru a finančie, aby sme dobré myšlienky vedeli i „pretať“ do konkrétnych produktov a projektov a efektívne ich riadiť.

■ Existujú podľa vás v tejto oblasti nejaké pravidlá, ktoré môžu byť indikátormi, že startup môže byť úspešný?

Určite sú, ale sú oveľa menej exaktné a uchopiteľné ako v iných oblastiach. Pri startupoch väčšinou vytvárate úplne nový produkt alebo službu, veľakrát dokonca aj úplne nový trh. Treba sa hlavne zamyslieť, pre koho je

len o trochu lepšie ako to, čo už majú, aj tak to nebudú hromadne využívať. Na zmenu ich správania potrebujete priniesť naozaj niečo unikátné, s jednoznačnými a ľahko rozoznateľnými výhodami. A aj keď väčšina startupov nie je v prvých fázach o zarábaní, je dobré mať od začiatku predstavu, ako chcete nový projekt monetizovať a či je to vôbec reálne. A ešte je dôležitý jeden faktor. Pri analýze nového projektu sa musíte čo najviac držať nad vecou a v objektívnej rovine, nech sa vám nápad zdá akokoľvek výborný.

■ Čomu sa venujete, keď nepracujete?

Snažím sa venovať svojej dcére, športovať, čítať a sem-tam si pozriem dobrý film. Posledné roky som celkom prepadol windsurfingu – to je v oblasti športu asi môj najväčší koníček.

■ Ako sa Stredoeurópan dostal k takému hobby?

Aj keď to nie je masový šport, na Slovensku je dosť ľudí, ktorí sa tomu aktívne venujú. Ako dieťa som to skúšal v rámci zábavy. Pred niekoľkými rokmi som to znova objavil na dovolenke a postupne som tomu úplne prepadol. Nie je to v našich podmienkach úplne jednoduchý šport, lebo ste odkázaný na vietor, ktorý sa tu nedá úplne naplánovať. Ale keď mu raz prepadnete, je ľahká cesta späť (smiech).

■ Prečo práve windsurfing?

Úplne vám to vyčistí a vyfúka hlavu. Je to krásna symbióza prírody, vody, vetra a ľudských možností. Dá sa spojiť s cestovaním a spoznávaním nových miest a ľudí. Umožňuje to pravidelne získavať ten nadhľad, ktorý je v každom, najmä pracovnom živote taký dôležitý. Ale najmä je to neuveriteľne krásny pocit klzat sa po hladine alebo na vlnе a „krotiť“ vietor.

■ A okrem surfu? Rodina?

Určite áno. Mám krásnu, pomaly päťročnú dcéru. To asi každý otec vie, že v tomto veku si už s vami robí úplne, čo chce (smiech). ■

Zhováral sa: Jozef Kotris

Foto: archív R. F.

Štandardne ľudia, ktorí majú nejaké našetrené peniaze, ich vložia do rôznych finančných inštitúcií. Banky tieto peniaze zasa požičiavajú iným ľuďom. Pri kolektívnych pôžičkách sa tento medzičlánok vynecháva a marža sa rozdelí priamo medzi ľudí.

Pri kolektívnom požičiavaní ľudia poskytujú peniaze priamo jeden druhému. Je to absolútne transparentné a investori si sami určujú, komu, kolko a za akých podmienok požičajú. Náš portál pomáha posudzovať riziko, pomáha tieto transakcie uskutočňovať a dohliada na riadne splácanie. Ide však o priamy právny vzťah medzi

daný produkt určený, či môže osloviť a pomôcť dostatočnému množstvu ľudí, prečo by ho ľudia mali využívať a aké sú jeho výhody oproti existujúcim podobným veciam. Na tieto otázky musíte mať naozaj jednoznačné a jasné odpovede. Treba si uvedomiť, že väčšina ľudí je vo svojej podstate veľmi konzervatívna a keď je niečo