

V Česku je strašně moc peněz

Datum vydání: 12.09.2018, Zdroj: E15, Rubrika: Rozhovor, Strana: 10, Autor: Jaroslav Bukovský

Zpráva v NewtonOne

Multimédia v NewtonOne

V Česku je strašně moc peněz

Datum vydání: 12.09.2018, Zdroj: E15, Rubrika: Rozhovor, Strana: 10, Autor: Jaroslav Bukovský

Zpráva v NewtonOne

Multimédia v NewtonOne

Dvojkou v hierarchii spořitelny je teprve třetím rokem, zaměstnanci na pobočkách ji ale při návštěvě vítají jako celebritu. Nejvýše postavená žena českého bankovníctví sází na smíšené pracovní týmy, důvěru mladých v kamenné pobočky, ale také na nízké úroky z úspor českých střádalů. „Je otázka, jestli vůbec někdy na běžných účtech budeme zvedat sazby. Spíš se budeme snažit, aby klienti dávali peníze do investic,“ říká Daniela Pešková, členka představenstva České spořitelny odpovědná za retailové bankovníctví.

* Musím říci, že dříve než Česká spořitelna tady na Florenci – tedy v devět – otevírá i Muzeum hlavního města Prahy. Nehodláte s otevírací dobou anebo třeba i tím dědictvím minulosti jménem polední pauzy něco udělat?

Na Florenci otevíráme až v devět, protože to vychází z našich analýz návštěvnosti poboček a před devátou by přišlo jen mizivé procento klientů. Máme ovšem ve všech velkých městech v Česku otevřené pobočky v nákupních centrech i o víkendech, tím se může pochlubit málokterá banka. Měli jsme i pobočky v regionech otevřené jen dva dny v týdnu. A přede dvěma roky jsme si řekli, že vše sjednotíme, že všechny velké pobočky budou otevřené minimálně do čtyř hodin. Je tu jediná výjimka, a to na VŠE. Snažili jsme se zbavit i polední pauzy všude, kde to kapacitně šlo. Bavíme se s lidmi, kteří pobočky vedou, kteří své klienty znají lépe, takže vědí, jestli je pro to místo pauza vhodná.

* Dobrá, zřejmě větším tématem než otevírací doba je letos pro spořitelnu náběh nového internetového bankovníctví George. Jde o obrovský projekt, nakolik to drhne?

Není moc důvod, aby to drhlo. Dneska je bankovníctví o mobilu, ten je návykový, lidé používají George každý třetí den, což je nesrovnatelně více než naše předcházející bankovníctví Servis 24, který klienti v mobilu používali v průměru dvakrát za měsíc.

* George má připomínat sociální síť. Není to pro velkou část vašich klientů vzhledem k jejich průměrnému věku poněkud nepřijatelné? Nejde o generace, které už síť minuly?

Tak to promiňte, ale mluvíteli o průměrném věku našeho klienta, mluvíte vlastně o mně a já rozhodně nemám pocit, že mě nebo mé vrstevníky moderní technologie minuly. Spořitelna má specifické rozložení zákazníků, ve všech věkových kategoriích máme největší podíl na trhu včetně mladých lidí do 25 let. A máme zároveň i největší podíl lidí nad 60 let.

* V rámci George máte vlastní platební systém, proč?

Některé banky na českém trhu šly cestou vlastních peněženek, jiné zase třeba přes Google Pay. My si vybrali vlastní peněženku.

* Google Pay pro vás nebyl zajímavý?

Chtěli jsme jít svou cestou, šlo nám i o nejasnosti okolo vlastnictví dat a o to, kde jsou uložena. Ale zároveň platí, že s Googlem i Applem stále jednáme, a pokud jde třeba o Apple Pay, chtěli bychom být bankou, která s ním přijde v první vlně.

* Apple Pay na českém trhu, to už působí skoro jako legenda, opravdu se to rysuje?

Ano, rysuje. Apple je v tomto skoupý na komunikaci, ale myslím, že služba Apple Pay přijde na trh na konci tohoto roku nebo na začátku roku příštího.

* Architektura George má z mého pohledu finančně-poradenský gen, jak lépe udat produkty banky. Je to už vidět na tržbách? Přece jen ho už nějakou dobu má zhruba půl milionu klientů.

Zatím prodáváme přes George jenom pár produktů. Úvěrové produkty, revolvingy. Ale už nyní, když srovnám lidi, kteří fungují na Georgeovi a na Servisu 24, je vidět, že George prodává líp. Má jiný způsob sjednávání i zobrazování a i nabídky jsou víc k věci.

*

Spořitelnu jsem vždycky vnímal jako poněkud dichotomní banku. Na jedné straně lídr fintechu, na druhé straně si klient přinejmenším ještě nedávno na pobočce nostalgicky prožil v kostce éru socialismu.

Spořitelna má desítky milionů návštěv na pobočkách a miliony interakcí přes telefon a bankomaty, takže je naivní si myslet, že vždy všechno proběhne úplně bezchybně. Ale trůfám si říci, že to postupně měníme. Třeba z téhle pobočky na vás sálá něco obdobného?

* Takovouhle pobočku spořitelny vidím poprvé. Chápu ji jako výkladní skříň. Dohodnout rozhovor na jiné pobočce, nemusela by dnes možná existovat, rušíte jich poměrně dost.

Udělal jsem velkou vlnu přede dvěma třemi lety, teď už je to spíš lehké ladění. Nyní ubývá kolem deseti poboček ročně. Pobočky jsou v každém případě drahý špás a je nutné to neustále analyzovat. Jsou to lidé, nájmy, ale třeba i vzduchotechnika. Navíc se nám ukazovalo, že půjčky a nedostatek peněz lidé často raději řeší anonymně, a ne před sousedy z vesnice, které znají. Takže na venkově už jsme na řadě míst dělali jenom transakční bankovníctví a pobočka se nevyplatila. Pořád máme ale největší pobočkovou síť.

* Kolik vašich poboček je ziskových?

Všechny krom jediné, a to na Vysoké škole ekonomické, to je takový speciální případ, kde pobočku držíme také proto, že s VŠE a jejími studenty spolupracujeme. Obecně nás ale zajímá hlavně historická ziskovost pobočky, tedy počet a struktura klientů, kteří tam mají účty a zároveň budoucí výnosy, tedy zda tam chodí noví klienti.

* Ekonomika roste, lidé se mají dobře, nemáte pocit, že se v té atmosféře všeobecného veselí lidé příliš zadlužují?

Když se podívám na okolní země, je zadlužení českých domácností v poměru k velikosti ekonomiky pořád podstatně nižší než v Německu nebo v Rakousku. V Česku, myslím si, to máme pod kontrolou. A jde právě i o hypotéky nebo nezajištěné úvěry. Důvěra stoupá, lidé jsou skutečně optimističtí a příliš se nebojí, ale podle mého názoru je to stále ve správných mezích. O což se ostatně snaží i ČNB.

* Nedělají toho centrální bankéři snad až příliš?

To záleží na úhlu pohledu. ČNB to dělá v situaci, kdy nejsou k dispozici takřka žádné byty, stát bytovou situaci neřeší a ceny nemovitostí i kvůli malé výstavbě rostou do nebe. Mohu se ptát, zda si při limitu devíti ročních platů vůbec někdo v Praze bude schopen koupit byt, nicméně v principu není regulace ČNB nesprávná. Pochopitelně ale vůbec neřeší jádro problému, kterým je fakt, že nejsou nové byty a vlastní bydlení je zejména pro mladé lidi nedostupné. V Praze a Brně si dneska byt prostě už skoro nikdo nekoupí, pokud nedá dohromady peníze celé rodiny.

* Sledujete zvýšenou vlnu zájmu o hypotéky během letních měsíců? Přece jen příjmové limity pro získání hypotéky začnou platit až od října.

Je to úplně stejné, jako když ČNB zakázala stoprocentní hypotéku, trh se předvyprodává. Pro lidi, kteří přemýšlejí o vlastním bydlení, je to impulz, aby to udělali hned. Pak bude pokles a přijde i mírné ochlazení trhu. Problémem této vlny zájmu ale je, že dnes zájemci nemají moc co kupovat. Takže zásadní zvýšení neočekávám.

* U spousty mladých lidí přetrvává vnímání spořitelny jako té banky s poplatky. Živí to zkušenost jejich rodičů i dříve chystané bizarní poplatky za hazard či erotiku. Na co se vám ty mladé daří získávat?

I pro mladé lidi je pořád blízkost pobočky hlavním argumentem pro volbu banky. A pak je to z rodinných důvodů, rodiče jim tam třeba založili účty nebo některý produkt. Na druhou stranu boj o mladé v bankovníctví příliš nehoří, jako třeba u mobilních operátorů, kterým vytvářejí velkou porci byznysu. Mladý člověk od banky vlastně nic nepotřebuje. A spojení spořitelny a poplatků už neplatí, my dnes máme více než milion účtů zdarma, nejvíce na celém trhu. Když mladí používají jenom mobil a dělají jen transakce, nestojí je to nic. Ziskovější se z pohledu banky stávají až v pozdějším věku, kdy od banky potřebují více služeb a produktů.

* ČNB zvyšuje úrokové sazby, ale české banky se k tomu nemají. Kdy se zvyšováním úroků hodláte začít?

Peněz je na českém trhu strašně moc. A skoro bych řekla, že je otázka, jestli vůbec někdy na běžných účtech budeme zvedat sazby. Spíš se budeme snažit, aby klienti dávali peníze do investic, kde mohou vydělat řádově mnohem víc.

* Takže i když úroky půjdou nahoru, éra úrokového rentiérství ještě mnoho let nepřijde.

Nevylučuju to, ale v hledáčku to rozhodně nemáme. Peněz je u bank uloženo tolik, že je otázka, jestli to chceme takhle podpořit.

* Odkud přijde ten impulz, kdy si řeknete, tak a teď už musíme jít s úroky nahoru? Kolik by musela být základní úroková sazba?

No až budeme potřebovat získat těch depozit víc. Jedna věc jsou sazby, druhá věc je, kolik je peněz na trhu, a těch je dnes prostě hodně. Proto klienty motivujeme primárně do investic.

* Když vezmu úrokové prostředí v Česku a v jiných zemích, je třeba spotřebitelská půjčka pořád podstatně dražší u nás než venku. Proč? Je to slabou konkurencí nebo čím?

Konkurencí to nebude, ta je silná, ale ty sazby se k sobě nezadržitelně blíží a marže se u nás snižují.

* Když jsem si vzal úvěrovou kalkulačku na vašich stránkách českých a rakouských, vyšlo mi, že v Česku půjčku přeplatím takřka o dvojnásobek částky než v Rakousku, proč?

Podmínky jsou odlišné, v Rakousku jsou zvyklí platit za vedení účtu a nikdo o tom nemluví. V Česku kvůli vstupu malých bank, který byl ovšem bezpochyby usnadněn arogancí velkých bank, se stalo novým normálem, že poplatek prostě není. V Rakousku

jsou poplatky běžné. Také úroveň splácení je v Rakousku historicky vyšší, úvěry jsou méně rizikové. Časem se to jistě srovná, navíc u hypotečních úvěrů je naopak naše marže ve srovnání se západní Evropou nižší.

* Nemůže být důvodem třeba i odlišná finanční gramotnost klientů? Jak se liší Čech a Rakušan žádající o půjčku?

Obecně mohu říci, že Češi na tom s finanční gramotností nejsou úplně nejlíp. Škola se tomu nevěnuje a lidé sami, když vidím, jak se chovají k penězům, asi ani nemají dětem co předat.

* Nevychnu se tomu, že jste zmiňována jako nejvýše postavená žena v českém bankovním byznysu. Převažují výhody?

Pokud jde o výhody, nejsem si jistá, zda to souvisí s pohlavím nebo tím, jaká jsem. Můžu si dovolit říci víc věcí, mohu na víc věcí upozornit. Ženám, myslím, více záleží na tom, aby byli všichni v týmu spokojení, muži to řeší až ve fázi, kdy už to hoří. Ale fakt nevím, jestli je to o ženách a o mužích.

* Má smysl vedení firem nějak genderizovat?

Myslím, že má smysl, aby byl management smíšený, jednoduše proto, že to lidi pak baví víc. Když je tam mix pohlaví, dochází k jiným typům situací a namixované týmy mají pro mě jinou dynamiku. Na pevně nastavené genderové kvóty ale úplně nevěřím. Když tvoříme týmy, snažím se vždy zohlednit poměr mužů a žen, důležitější jsou pro mne ale jejich individuální schopnosti. Faktem je, že namixované týmy, které jsem vedla, měly vždy vyšší výkonnost.

Spojení spořitelny a poplatků už neplatí. Dnes máme více než milion účtů zdarma, nejvíc na celém trhu. Češi na tom s finanční gramotností nejsou úplně nejlíp. Škola se tomu nevěnuje a lidé sami, když vidím, jak se chovají k penězům, asi ani nemají dětem co předat.

Daniela Pešková (44)

Přišla do České spořitelny koncem roku 2007 vést provoz banky pro drobnou klientelu, v roce 2012 už vedla celý provoz banky. Od ledna 2015 je ředitelkou pobočkové sítě a distribuce. V bankách však působila na manažerských pozicích už dříve, v letech 2004 až 2007 ve slovenské Tatrabance, od roku 1998 až do 2003 pak v různých vedoucích rolích v GE Capital a GE Money v ČR, ale například také v Maďarsku.

Foto E15 Jiří Koťátko 2x

V Česku je strašně moc peněz



■ Dvojkou v hierarchii spořitelny je teprve třetím rokem, zaměstnanci na pobočkách ji ale při návštěvě vítají jako celebritu. Nejvýše postavená žena českého bankovníctví sází na smíšené pracovní týmy, důvěru mladých v kamenné pobočky, ale také na **nízké úroky z úspor českých střádalů**. „Je otázka, jestli vůbec někdy na běžných účtech budeme zvedat sazby. Spíš se budeme snažit, aby **klienti dávali peníze do investic**,“ říká **Daniela Pešková**, členka představenstva **České spořitelny** odpovědná za retailové bankovníctví.

Jaroslav Bukovský

☞ Musím říci, že dříve než Česká spořitelna tady na Florenci – tedy v devět – otevírá i Muzeum hlavního města Prahy. Nehodláte s otevírací dobou anebo třeba i tím dědictvím minulosti jménem polední pauzy něco udělat?

Na Florenci otevíráme až v devět, protože to vychází z našich analýz návštěvnosti poboček a před devátou by přišlo jen mizivé procento klientů. Máme ovšem ve všech velkých městech v Česku otevřené pobočky v nákupních centrech i o víkendech, tím se může

pochlubit málokterá banka. Měli jsme i pobočky v regionech otevřené jen dva dny v týdnu. A přede dvěma roky jsme si řekli, že vše sjednotíme, že všechny velké pobočky budou otevřené minimálně do čtyř hodin. Je tu jediná výjimka, a to na VŠE. Snažili jsme se zbavit i polední pauzy všude, kde to kapacitně šlo. Bavíme se s lidmi, kteří pobočky vedou, kteří své klienty znají lépe, takže vědí, jestli je pro to místo pauza vhodná.

☞ Dobrá, zřejmě větším tématem než otevírací doba je letos pro spořitelnu náběh nového internetového

bankovníctví George. Jde o obrovský projekt, nakolik to drhne?

Není moc důvod, aby to drhlo. Dneska je bankovníctví o mobilu, ten je návykový, lidé používají George každý třetí den, což je nesrovnatelně více než naše předcházející bankovníctví Servis 24, který klienti v mobilu používali v průměru dvakrát za měsíc.

☞ George má připomínat sociální síť. Není to pro velkou část vašich klientů vzhledem k jejich průměrnému věku poněkud nepřijatelné? Nejde o generace, které už síť minuly?

Tak to promiňte, ale mluvte-li o průměrném věku našeho klienta, mluvíte vlastně o mně a já rozhodně nemám pocit, že mě nebo mé vrstevníky moderní technologie minuly. Spořitelna má specifické rozložení zákazníků, ve všech věkových kategoriích máme největší podíl na trhu včetně mladých lidí do 25 let. A máme zároveň i největší podíl lidí nad 60 let.

☞ V rámci George máte vlastní platební systém, proč?

Některé banky na českém trhu šly cestou vlastních peněženek, jiné zase třeba přes Google Pay. My si vybrali vlastní peněženku.

☞ Google Pay pro vás nebyl zajímavý?

Chtěli jsme jít svou cestou, šlo nám i o nejasnosti okolo vlastnictví dat a o to, kde jsou uložena. Ale zároveň platí, že s Googlem i Applem stále jednáme, a pokud jde třeba o Apple Pay, chtěli bychom být bankou, která s ním přijde v první vlně.

☞ Apple Pay na českém trhu, to už působí skoro

„Spojení spořitelny a poplatků už neplatí. Dnes máme více než milion účtů zdarma, nejvíce na celém trhu.“

jako legenda, opravdu se to rýsuje?

Ano, rýsuje. Apple je v tomto skoupý na komunikaci, ale myslím, že služba Apple Pay přijde na trh na konci tohoto roku nebo na začátku roku příštího.

☞ Architektura George má z mého pohledu finančně-poradenský gen, jak lépe udat produkty banky. Je to už vidět na tržbách? Přece jen ho už nějakou dobu má zhruba půl milionu klientů. Zatím prodáváme přes George jenom pár produktů. Úvěrové produkty, revolvingy. Ale už nyní, když srovnám lidi, kteří fungují na Georgeovi a na Servisu 24, je vidět, že George prodává líp. Má jiný způsob sjednávání i zobrazování a i nabídky jsou víc k věci.

☞ Spořitelnu jsem vždycky vnímal jako poněkud dichotomní banku. Na jedné straně lídr fintechu, na druhé straně si klient přinejmenším ještě nedávno na pobočce nostalgicky prožil v kostce éru socialismu. Spořitelna má desítky milionů návštěv na pobočkách a miliony interakcí přes telefon a bankomaty, takže je naivní si myslet, že vždy všechno proběhne úplně bezchybně. Ale troufám si říci, že to postupně měníme. Třeba z téhle pobočky na vás sálá něco obdobného?

☞ Takovouhle pobočku spořitelny vidím poprvé. Chápu ji jako výkladní skříň. Dohodnout rozhovor na jiné pobočce, nemusela by dnes možná existovat, rušíte jich poměrně dost. Udělali jsme velkou vlnu přede dvěma třemi lety, teď už je to spíš lehké ladění. Nyní ubývá kolem deseti poboček ročně. Pobočky jsou v každém případě drahý špás a je nutné to neustále analyzovat. Jsou to lidé, nájem, ale třeba i vzduchotechnika. Navíc se nám ukazovalo, že půjčky a nedostatek peněz lidé často raději řeší anonymně, a ne před sousedy z vesnice, které znají. Takže na venkově už jsme na řadě míst dělali jenom transakční bankovníctví a pobočka se nevyplatila. Pořád máme ale největší pobočkovou síť.

☞ Kolik vašich poboček je ziskových? Všechny krom jediné, a to na Vysoké škole ekonomické, to je takový speciální případ, kde pobočku držíme také proto, že s VŠE a jejími studenty spolupracujeme. Obecně nás ale zajímá hlavně historická ziskovost pobočky, tedy počet a struktura klientů, kteří tam mají účty a zároveň budoucí výnosy, tedy zda tam chodí noví klienti.

☞ Ekonomika roste, lidé se mají dobře, nemáte pocit, že se v té atmosféře všeobecného veselí lidé příliš zadlužují? Když se podívám na okolní země, je zadlužení českých domácností v poměru k velikosti ekonomiky pořád podstatně nižší než v Německu nebo v Rakousku. V Česku, myslím si, to máme pod kontrolou. A jde právě i o hypotéky nebo nezajištěné úvěry. Důvěra stoupá, lidé

jsou skutečně optimističtí a přilíší se nebojí, ale podle mého názoru je to stále ve správných mezích. O což se ostatně snaží i ČNB.

☞ Nedělají toho centrální bankéři snad až příliš? To záleží na úhlu pohledu. ČNB to dělá v situaci, kdy nejsou k dispozici takřka žádné byty, stát bytovou situaci neřeší a ceny nemovitostí i kvůli malé výstavbě rostou do nebe. Mohu se ptát, zda si při limitu devíti ročních platů vůbec někdo v Praze bude schopen koupit byt, nicméně v principu není regulace ČNB nesprávná. Pochopitelně ale vůbec neřeší jádro problému, kterým je fakt, že nejsou nové byty a vlastní bydlení je zejména pro mladé lidi nedostupné. V Praze a Brně si dneska byt prostě už skoro nikdo nekoupí, pokud nedá dohromady peníze celé rodiny.

☞ Sledujete zvýšenou vlnu zájmu o hypotéky během letních měsíců? Přece jen příjmové limity pro získání hypotéky začnou platit až od října. Je to úplně stejné, jako když ČNB zakázala stoprocentní hypotéku, trh se předvypovídá. Pro lidi, kteří přemýšlejí o vlastním bydlení, je to impulz, aby to udělali hned. Pak bude pokles a přijde i mírné ochlazení trhu. Problémem této vlny zájmu ale je, že dnes zájemci nemají moc co ku-

povat. Takže zásadní zvýšení neočekávám.

☞ U spousty mladých lidí přetrvává vnímání spořitelny jako té banky s poplatky. Živí to zkušenost jejich rodičů i dříve chystané bizarní poplatky za hazard či erotiku. Na co se vám ty mladé daří získávat? I pro mladé lidi je pořád blízkost pobočky hlavním argumentem pro volbu banky. A pak je to z rodinných důvodů, rodiče jim tam třeba založili účty nebo některý produkt. Na druhou stranu boj o mladé v bankovníctví příliš nehoří, jako třeba u mobilních operátorů, kterým vytvářejí velkou porci byznysu. Mladý člověk od banky vlastně nic nepotřebuje. A spojení spořitelny a poplatků už neplatí, my dnes máme více než milion účtů zdarma, nejvíce na celém trhu. Když mladí používají jenom mobil a dělají jen transakce, nestojí je to nic. Ziskovější se z pohledu banky stávají až v pozdějším věku, kdy od banky potřebují více služeb a produktů.

☞ ČNB zvyšuje úrokové sazby, ale české banky se k tomu nemají. Kdy se zvyšováním úroků hodláte začít? Peněz je na českém trhu strašně moc. A skoro bych řekla, že je otázka, jestli vůbec někdy na běžných účtech budeme zvedat sazby. Spíš se budeme snažit, aby klienti

dávali peníze do investic, kde mohou vydělat řádově mnohem víc.

☞ Takže i když úroky půjdou nahoru, era úrokového rentiérství ještě mnoho let nepřijde. Nevylučuju to, ale v hledáčku to rozhodně nemáme. Peněz je u bank uloženo tolik, že je otázka, jestli to chceme takhle podpořit.

☞ Odkud přijde ten impulz, kdy si řeknete, tak a teď už musíme jít s úroky nahoru? Kolik by musela být základní úroková sazba? No až budeme potřebovat získat těch depozit víc. Jedna věc jsou sazby, druhá věc je, kolik je peněz na trhu, a těch je dnes prostě hodně. Proto klienty motivujeme primárně do investic.

☞ Když vezmu úrokové prostředí v Česku a v jiných zemích, je třeba spotřebitelská půjčka pořád podstatně dražší u nás než venku. Proč? Je to slabou konkurencí nebo čím? Konkurencí to nebude, ta je silná, ale ty sazby se k sobě nezádržitelně blíží a marže se u nás snižují.

!! Češi na tom s finanční gramotností nejsou úplně nejlip. Škola se tomu nevěnuje a lidé sami, když vidím, jak se chovají k penězům, asi ani nemají dětem co předat.

☞ Když jsem si vzal úvěrovou kalkulačku na vašich stránkách českých a rakouských, vyšlo mi, že v Česku půjčku přeplatím takřka o dvojnásobek částky než v Rakousku, proč? Podmínky jsou odlišné, v Rakousku jsou zvyklí platit za vedení účtu a nikdo o tom nemluví. V Česku kvůli vstupu malých bank, který byl ovšem bezpochyby usnadněn arogancí velkých bank, se stalo novým normálem, že poplatek prostě není. V Rakousku jsou poplatky běžné. Také úroveň splácení je v Rakousku historicky vyšší, úvěry jsou méně rizikové. Ča-

Daniela Pešková (44)



Přišla do České spořitelny koncem roku 2007 vést provoz banky pro drobnou klientelu, v roce 2012 už vedla celý provoz banky. Od ledna 2015 je ředitelkou pobočkové sítě a distribuce. V bankách však působil na manažerských pozicích už dříve, v letech 2004 až 2007 ve slovenské Tatrabanke, od roku 1998 až do 2003 pak v různých vedoucích rolích v GE Capital a GE Money v ČR, ale například také v Maďarsku.

sem se to jistě srovná, navíc u hypotečních úvěrů je naopak naše marže ve srovnání se západní Evropou nižší.

☞ Nemůže být důvodem třeba i odlišná finanční gramotnost klientů? Jak se liší Čech a Rakoušan žádající o půjčku? Obecně mohu říci, že Češi na tom s finanční gramotností nejsou úplně nejlip. Škola se tomu nevěnuje a lidé sami, když vidím, jak se chovají k penězům, asi ani nemají dětem co předat.

☞ Nevyhnu se tomu, že jste zmiňována jako nejvýše postavená žena v českém bankovním byznysu. Převážují výhody? Pokud jde o výhody, nejsem si jistá, zda to souvisí s pohlavím nebo tím, jaká jsem. Můžu si dovolit říci víc věcí, mohu na víc věcí upozornit. Ženám, myslím, více záleží na tom, aby byli všichni v týmu spokojení, muži to řeší až ve fázi, kdy už to hoří. Ale fakt nevím, jestli je to o ženách a o mužích.

☞ Má smysl vedení firem nějak genderizovat? Myslím, že má smysl, aby byl management smíšený, jedno-duše proto, že to lidi pak baví víc. Když je tam mix pohlaví, dochází k jiným typům situací a namixované týmy mají pro mě jinou dynamiku. Na pevně nastavené genderové kvóty ale úplně nevěřím. Když tvoříme týmy, snažím se vždy zohlednit poměr mužů a žen, důležitější jsou pro mne ale jejich individuální schopnosti. Faktem je, že namixované týmy, které jsem vedla, měly vždy vyšší výkonnost.



Foto: FTS, Jiří Kolář 28