

? ROZHOVOR / Praha Česká spořitelna plánuje masivní prodej státem dotovaných spořicími produktů a rozšiřuje pobočkovou síť. Kromě další expanze do obchodních center zvažuje vyzkoušet v Česku netradiční mobilní pobočku. „V letošním roce plánujeme otevření dalších dvaceti až třiceti nových obchodních míst,“ řekl deníku E15 ředitel pobočkové sítě spořitelny Tomáš Vaníček.

\* E15: Banky v současné době masivně tlačí své pobočky do obchodních center. Není to podobná móda jako spoléhání na prodej služeb přes internet, které se ukázalo jako liché?

Každá banka si musí najít optimální stav podle toho, jakou má pozici na trhu a jakou roli na něm chce hrát. Pro nás pobočková síť byla a bude dominantní distribuční kanál. Před dvěma lety jsme si jednoznačně řekli, čeho chceme dosáhnout, a od té doby dnešní síť, řádově 650 poboček, doplňujeme a přesouváme současné pobočky z historických míst do oblastí, kde to nyní víc žije. V tom budeme pokračovat i v letošním roce, jsme připraveni dát do toho přibližně miliardu korun, stejně jako loni, a to včetně rekonstrukcí stávajících poboček. Předpokládám, že řádově dvacet poboček v letošním roce přesuneme, a plánujeme i otevření dvaceti až třiceti zcela nových poboček. Více než 80 procent z toho jsou pobočky v obchodních centrech. Chceme také zkusit něco, čemu říkáme mobilní pobočka, kterou budeme převážet. Naši kolegové v Rakousku již něco podobného testují. Děláme řadu rekonstrukcí a chceme, aby zaměstnanci i klienti rekonstrukci přežili v důstojném prostředí.

\* E15: Do obchodů ale chodí lidé přece jen spíše nakupovat, než například sjednávat hypotéky...

Česko je podle mého názoru extrémní v tom, jak si lidé zvykli nakupovat ve velkých hypermarketech. Podívejte se, kde dnes Češi tráví večery a víkendy. Takže tomu se nemůžeme vyhnout ani my, a logicky se snažíme naše obchodní místa stavět do míst, kde je největší koncentrace lidí. Například v Praze jsme již dvakrát rozšiřovali pobočku na Chodově i v Letňanech a v současné době se bavíme o tom, jak je rozšířit znovu.

\* E15: Banky mají pro zřízení pobočky přísná kritéria na minimální počet klientů, které musí obsluhovat, aby se vyplatily. Platí to i pro místa v obchodních centrech?

My nemůžeme porovnávat tyto nové pobočky stejným metrem s obchodními místy, které jsou v centru nějakého města již deset let. Ty mají samozřejmě svůj kmen klientů, ze kterého se automaticky generuje zisk prostřednictvím depozit a úvěrů. My nové pobočky poměřujeme počtem nově otevřených účtů, novými úvěry, kreditními kartami. Ale mají také svůj obchodní model a my počítáme s tím, že u většiny z nich se investice vrátí do tří čtyř let.

\* E15: Vaše plány nepřibrzdí ani současné oslabení ekonomiky?

Letos je třeba víc než loni být opatrnější v tom, do jakých obchodních center půjdeme. Loni všechna obchodní centra prosperovala a my jsme měli problém se do nich dostat. Chodili jsme s prosíkem za majiteli center a oni říkali „to my si vybíráme, my vás tam třeba ani nechceme“. Nyní jsou místa najednou volná a my jsme v pozici, že si můžeme vybírat. Co se týká mimopražského regionu, tak situace na trhu v developmentu zapříčinila to, že některá obchodní centra se neotevírají. Ale i v krajských městech je expanze do obchodních center cesta, jak to dělat. Lidé v těchto městech například výrazně oceňují víkendový provoz, který můžeme v obchodních centrech nabídnout.

\* E15: Po loňských a letošních investicích bude mít Česká spořitelna splněno, nebo budete síť nadále rozšiřovat?

Očekávám, že příští rok přibude dalších dvacet až třicet poboček.

\* E15: Pobočky jsou jedna věc, druhá je, co v nich budete prodávat. Zájem o úvěry klesá stejně jako ochota bank je poskytovat. Loni jste prodali téměř všem klientům nové osobní konto, co bude letošní „strike“?

Nyní připravujeme zcela novou službu pro všechny klienty. Naším zaměstnancům dáme do ruky jednoduchý nástroj, který během jednoho rozhovoru s klientem umožní optimálně poradit, jak si uložit úspory i s ohledem na optimalizaci daňových výhod. V Česku je stále spousta lidí, kteří nedokážou dobře využívat ať již stavební spoření, tak penzijní připojištění, či životní pojištění. To je pro nás úkol letošního roku.

\* E15: Je to pro bohaté?

Pro nejbonitnější klientelu už více než rok funguje osobní finanční plán. Nyní připravujeme další dvě alternativy. Jedna z nich je pro klientelu s vyššími příjmy a druhá pro masovou klientelu. Obě chceme v letošním roce uvést na trh.

\* E15: Je masivní nabídka stavebního spoření, životního pojištění a penzijního připojištění reakcí na krizi?

Ne, to není. Je to myšlenka roku 2006, není to kvůli finanční krizi. Když nastoupil současný generální ředitel České spořitelny

Gernot Mittendorfer, tak řekl, že je to jedna z jeho priorit, dal nám to jako jeden z hlavních úkolů a od té doby na tom pracujeme. Ale je jasné, že v době, kdy lidé víc přemýšlejí o svých penězích, bude taková rada lépe přijata než v době, kdy každý myslel na půjčky.

Foto popis| Rozšiřování sítě. Investice do nových poboček se podle ředitele pobočkové sítě České spořitelny Tomáše Vaníčka ve většině případů vrátí do tří čtyř let

Foto autor| Foto archiv