



Česko bereme jako laboratoř

Když si svůj byznys nezkanibalizujeme sami, udělá to za nás někdo jiný, vysvětluje miliardář Jiří Šmejc, proč se s Home Creditem pustil do peer-to-peer půjčování peněz.

PAVEL KALOUŠ, PETR ŠIMŮNEK, FOTO: LUKÁŠ BÍBA

Jiří Šmejc právě teď v Číně a Vietnamu vymýšlí, jak dostat Home Credit z loňské ztráty 80 milionů eur, a i když do toho možná teď ještě Zonky nezapadá, Šmejc věří, že jednou bude. Ve sdílené ekonomice totiž vidí velkou budoucnost. „Když

sleduju, jak myslí generace mých dětí, říkám si, že to může být jednou docela velká věc,“ usměje se Šmejc. **Proto jste se rozhodli spustit Zonky?**

Chceme být číslo jedna na světě ve spotřebitelském úvěrování, a proto musíme být lídrem i v inovativním myšlení. A svět se nám mění pod

rukama strašnou rychlostí. Největší taxislužba na světě Uber nemá žádné taxíky, největší retailista Alibaba nemá žádné zásoby.

A i peníze si už lidé nepůjčují tak jako dřív.

Takhle mladí lidé žijí. Sdílejí informace, tak proč by nesdíleli i část

svého života. Svět se mění a online platformy umožňují relativně levně obsluhovat i specifický segment trhu. A jestli chceme být univerzální, musíme umět sami obsloužit i tyto klienty. Tomu hodně věřím.

Není ale paradox, že se o to snaží zrovna Home Credit? Peer-to-peer služby přece vznikají spontánně proto, aby se lidé vyhnuli velkým prostředníkům, jako jste vy. To je, jako kdyby Hilton investoval do Airbnb.

Jasně, chápu to. Lidé nám prostě musí věřit, že to bude neutrální platforma a že to neposuneme někam jinam.

Zonky bude úspěšné jen v případě, že nás lidé budou brát jako známku serióznosti. Protože my do toho projektu přinášíme schopnost dělat kvalitní scoringový proces.

Jinými slovy, musíte přesvědčit lidi, že díky vám to bude stabilní a bezpečné?

Přesně tak. Jsem přesvědčen, že tady peer-to-peer platformy budou krachovat, protože nebudou mít klienty dobře oskórované a bude docházet k defaultům (nesplacení úvěru). Třeba v Americe funguje firma FICO, která scoringy umí dělat dobře, ale tady nic takového není. My prodělali hodně peněz, než jsme se to pořádně naučili. A učíme se to vlastně dodnes na největších populacích světa.

Pořád ale přece hrozí, že lidem peer-to-peer s Kellnerem a Šmejcem dohromady moc nepůjde.

Musíme je přesvědčit, že je to výhodné. Proto jsme ochotni i některé projekty na Zonky ze začátku kofinancovat. Nebudeme jen čekat, jestli si to lidé mezi sebou dobře spočítali, což je mimochodem největší problém.

Když si dohromady s někým půjčíte auto, moc se na tom zkazit nedá. Ale tady ano.

Prý jste téhle myšlence zpočátku moc nevěřil. Co vás přesvědčilo?

Dvě věci. Chtěli jsme spustit něco ze sdílené ekonomiky, ale zdálo se nám, že původní myšlenku peer-to-peer lidé hodně pokřivili. Třeba v Americe se to díky nízkým výnosům v bankách vyvinulo do té podoby, že přes to investují institucionální investoři. A to přece není podstata sdílené ekonomiky. Tak jsme si řekli, že to zkusíme postavit skutečně na principech sdílené ekonomiky.

A ten druhý moment?

To byla odpověď na otázku, jestli to může být zajímavý byznys a není to jen ztráta času. A tady jsme došli k závěru, že to být zajímavé může, takže jsme se rozhodli to zkusit.

Nejdete ale proti vlastnímu byznysu Home Creditu?

„MÁME NAPOČÍTÁNO, ŽE V ROCE 2020 BY TAM MĚLO BÝT KUMULATIVNĚ 70 TISÍC ÚVĚŘŮ. TO JSOU 3 PROCENTA TRHU V ČESKU. COŽ ZASE NENÍ TAK MALÉ.“

Je pravda, že někdo může říct: Vždyť si kanibalizujete vlastní byznys. Pořád je ale lepší si ho zkanibalizovat sami než čekat, až nám to zkanibalizuje někdo jiný.

Na jaké zákazníky cílíte?

Přes Zonky si budou půjčovat mladí lidé do 30 let. A pak je druhá skupina, která má pocit, že jejich příběh banky nechápu a nabízejí jim špatný úrok. Takže si na peer-to-peer půjdou pro lepší sazbu. Existuje ale vůbec ta druhá skupina? Copak se stává, že by vám dnes v bance nepůjčili?

Nestává. Ale otázka je, za kolik vám půjčí, protože taky mají vysoké náklady. A díky tomu dnes nejsou banky schopné nabídnout lepší sazby.

Je jen otázka, co se stane, až peer-to-peer služby vyrostou a budou mít ty náklady také. Ale zase IT technologie to dnes umí rychle zlevňovat.

Jak velký potenciál má peer-to-peer v Česku?

Špatně se to odhaduje, ale máme napočítáno, že v roce 2020 by tam mělo být kumulativně 70 tisíc úvěrů. To jsou tři procenta trhu v Česku. Což zase není tak malé. Ale u těchto věcí člověk nikdy neví.

Česko prostě bereme jako naši laboratoř, tak kde jinde to vyzkoušet než tady.

Ale jen u českého trhu to neskončí.

To rozhodně ne. Takhle to děláme se vším. Máme takové laboratoře už tři, kromě Česka ještě v Rusku a Číně. Právě v Číně může být sdílená ekonomika jednou hodně silná. Peer-to-peer je úzce spojené s internetem a v onlinu je Čína třeba dál i než Spojené státy.

Může vám Zonky jednou v Home Creditu pomoci překonat i takové krize, jakou jste zažili v Rusku, když se tamní trh s úvěry přehřál?

To by se nám asi muselo podařit úspěšně Zonky rozjet třeba v Číně. To, co se děje v Česku, nám globálně nijak nepomůže. Ale extrémně nám to pomáhá v tom, že tady generujeme know-how, které pak můžeme používat dál. Uvidíme, jak to bude první rok fungovat. Osaháme si to a uvidíme.

Kolik vás Zonky zatím stálo?

Zhruba 20 milionů korun.

Na konci roku se prý máte rozhodnout, jestli to byla úspěšná investice. Jak se to pozná?

Je tam daný milník a musí nám ukázat, co dokázali. Konkrétně že do konce roku uzavřeli tisíc úvěrů. Máme na tohle poměrně striktní pravidla, protože musíme umět inovace rychle rozjet, ale taky je rychle zabít, když nejsou efektivní. 