

Home Credit jde do mobilu, chce více konkurovat bankám

NOVÝ ŠÉF ČESKÉHO HOME CREDITU CHYSTÁ PRODEJ PŮJČEK I PLATBY PROSTŘEDNICTVÍM APLIKACE.

Olga Skalková
olga.skalkova@economia.cz

V hierarchii Home Creditu v České republice, patříciho do skupiny PPF, se Luděk Jíř od letošního února posunul na nejvyšší post. Dosud největší kariérní příležitost mu přišla nečekaně. Jeho předchůdce skončil z osobních důvodů ke konci ledna po necelém půl roce a Home Credit si nemohl dovolit hledat delší dobu vhodného nástupce „zvenčí“, jako to bývá při plánovaných odchodech. Jíř tak dostal nabídku akcionáře, aby se ujal řízení. „Byl to logický a praktický krok, když jsem nabídku akcionáře přijal,“ říká Jíř.

Přestože má úspěšnou kariéru a velkou rodinu se třemi dětmi, zůstal i zaníceným sportovcem. Má za sebou pár náročných běhů a letos by rád zdolal extrémní závod Beskydská sedmička. „Budu trénovat a zaběhnu to, i když možná část osmdesátikilometrového závodu půjdu,“ usmívá se Jíř.

Ve společnosti, která je největším nebankovním poskytovatelem spotřebitelských úvěrů v Česku, pracuje skoro dvanáct let, naposledy jako obchodní ředitel v Česku i na Slovensku. Než ho PPF přetáhla, strávil několik let u tehdejšího velkého konkurenta GE Money Multiservis.

Za svou dosud nejdůležitější pracovní etapu v Home Creditu Jíř považuje období, kdy začal navazovat partnerství s velkými obchodními řetězci. „Před deseti lety jsme měli

stovky malých prodejců, kteří sice byli a stále jsou významní, ale jejich roztržštěnost nám nedovolovala rychlý růst. Díky spolupráci s velkými „partáky“, jako je například Tesco, rosteme nesrovnatelně rychlejším tempem,“ vzpomíná Jíř. Podobně hrdý je i na to, že se Home Creditu podařilo výrazněji prosadit v úvěrech přes kreditní karty. „Lidé si je mohli a mohou vyřídit už při běžném nákupu v každém větším hypermarketu. A tím, že jsme schopni rychle posoudit i schopnost splácet úvěr, zákazník může kreditku získat do 30 minut, ještě ji v obchodě telefonicky aktivovat a rovnou s ní zaplatit,“ říká Jíř.

Kromě hledání nových obchodních příležitostí se Jíř v poslední době nejvíce soustředil i na snahu o novou image Home Creditu. Chce, aby byl vnímán jako moderní firma, která je součástí velké globální skupiny. „Obrovský důraz jsme proto začali klást na řízení zákaznické zkušenosti, měření ochoty lidí naše služby doporučovat. Podařilo se nám značku ozdravit a změnit natolik, že ji dnes lidé vnímají jako zodpovědnou a zákaznický vstřícnou firmu,“ tvrdí Jíř.

Za svůj nejbližší úkol označuje návrat Home Creditu k jeho kořenům, k půjčování peněz. „Nemluvíme už o žádné další fintechové revoluci, ale o smysluplné a systematické evoluci našich stávajících produktů a služeb,“ říká Jíř. „Při externích inovačních pro-

**Luděk Jíř
(46)**

Pro skupinu Home Credit pracuje od roku 2006. Před svým příchodem působil ve společnostech GE Money Multiservis nebo Philips. Vystudoval ekonomii na Technické univerzitě v Ostravě.



jektech jsme se toho hodně naučili. Ty zkušenosti teď chceme více využít ve vlastních produktech a službách,“ dodává Jíř.

V chystaných novinkách chce podle něj Home Credit vsadit na zavedení dalšího prodejního kanálu, a to mobility. Doposud si klienti vyřizují půjčky v obchodech, přes call centrum nebo jeho webové stránky. Průnik nových technologií do běžných nákupů a služeb však Home Credit nutí, aby měl mobilní aplikaci, podobně jako jeho největší konkurenti, kterými jsou banky.

„Mobilní aplikace Home Creditu bude nejprve pro stávající klienty, kteří v ní uvidí všechny důležité údaje, například kolik mají půjčeno přes úvěr či kreditku, historii splátek i to, kdy je čeká další splátka. Chceme ji spustit během prvního pololetí. Do konce letošního roku v ní klienti budou moct také jednoduše požádat o novou půjčku nebo o navýšení úvěrového rámce na kreditní kartě,“ popisuje Jíř. Dalším záměrem je umožnit klientům Home Creditu „virtuální“ kreditní kartu. Namísto aby platili v obchodě plastovou kreditkou, budou platit přímo mobilem, do kterého si ji nahrají. „Ještě nejsme rozhodnutí, zda k tomu využijeme vlastní aplikaci, nebo půjdeme cestou řešení Android Pay. Každopádně platby s kartou v mobilu budeme umět zhruba na přelomu prvního a druhého čtvrtletí příštího roku,“ potvrzuje Jíř.