

Q&A kateřina jánská



Práce na vysokých pozicích ve finančnictví byla vždy spíše mužskou doménou. Myslíte, že už je česká společnost otevřená tomu, mít ženy manažerky?

Společnost se za posledních pár let výrazně změnila a s tím i zastoupení žen ve vyšších pozicích, a to nejen v bankovníctví. Nemyslím si, že by předtím společnost ženy dostatečně nerespektovala, nicméně velkou roli v tom hrál a hraje celkový přístup a sebevědomí žen se do těchto pozic hlásit a ukázat, že se v nich umí pohybovat stejně dobře jako muži. Všímám si také, že proměnou prochází přístup ze strany mužů. Podpora, kterou ve svém oboru vidím a které se mi dostává, je větší. Ženský element je čím dál více vnímán jako žádoucí a potřebný. Být na manažerské pozici je každopádně otázkou schopností, a když máte všechny předpoklady a kompetence, nezáleží na tom, jestli jste žena, nebo muž. Důležité je umět své schopnosti rozvíjet a předávat je dále.

— V BANKOVNICTVÍ SE POHYBUJE TÉMĚŘ DVACET LET. REGIONÁLNÍ ŘEDITELKA **ERSTE PRIVATE BANKING** KATEŘINA JÁNSKÁ V ROZHOVORU MLUVÍ O PROMĚNĚ POSTAVENÍ ŽEN VE FINANČNICTVÍ I ROSTOUCÍM ZÁJMU ČECHŮ O TÉMA MEZIGENERAČNÍ VÝMĚNY MAJETKU.

Kolik klientek máte v Erste Private Banking a jaké služby u vás specificky ženy převážně využívají?

Aktuálně máme více než 2000 klientek a jejich počet stále roste. Potřeby žen, co se týká bankovníctví, nejsou odlišné od potřeb mužů. V čem se liší, je jejich přístup. Bývají více konzistentní, například pokud jde o investiční strategie. Ženy jsou zároveň otevřenější a přímější

v komunikaci a se svým bankéřem se nebojí hovořit nejen o svých úspěších, ale i neúspěších a obavách.

Velkým tématem v Česku je mezigenerační výměna majetku, s níž klientům také pomáháte...

Je to oblast, kterou s našimi klienty otevíráme stále častěji a nad kterou by se měl každý zamyslet. Dříve mnozí klienti tolik neřešili, co se bude dít s jejich majetkem, až tu nebudou. V posledních letech své firmy následovníkům předává hlavně první generace podnikatelů z devadesátých let. Jsou ve fázi, kdy potřebují nastavit a strukturovat vše tak, aby to, co celý život tvrdě budovali, pokračovalo, zabezpečilo další generace, případně bylo přínosem pro společnost jako takovou. V rámci mezigenerační výměny majetku jsme nastavili spolupráci s třetími stranami, abychom klientům zajistili veškerý servis a poradenství. Stále častěji se s klienty dostáváme i k tématu filantropie. Mnoho z nich vnímá jako velmi důležité pomáhat ve sférách, jako je věda, vzdělávání nebo třeba zdravotnictví, kde finanční prostředky nebo jiné formy podpory ze strany státu nestačí. Podporujeme bankéře v tom, aby toto téma s klienty otevírali a probírali s nimi jejich představy o budoucnosti. Je pak na každém, zda bude chtít ve strukturování majetku společně s bankéřem pokračovat, nebo to řešit nechce.

Jaké aktivity v oblasti mezigenerační výměny majetku pro klienty děláte? Pořádáte nějaké semináře nebo eventy?

Ve spolupráci s Davidem Krajíčkem jsme organizovali akce v rámci programu NextGen Academy. Bankéři měli možnost se společně se svými klienty těchto vzdělávacích přednášek účastnit, získat cenné informace a hlavně si od hostů poslechnout jejich zkušenosti. Poslední dva roky jsme také v partnerství s Family Business Week. Nově jsme se rozhodli rozvíjet vlastní koncept v podobě snídaně na téma mezigeneračního předávání majetku a filantropie, která s tím úzce souvisí. Součástí snídaně budou vstupy odborníků doplněné o hosty z řad klientů, kteří si již touto životní etapou prošli nebo právě procházejí, a mohou tak zprostředkovat vlastní pohled. V neposlední řadě se také staráme o průběžné vzdělávání privátních bankéřů, aby byli kompetentní se s klienty o předávání a strukturování majetku fundovaně bavit. **CS**