



# Posudek oponenta diplomové práce

**Katedra:** Katedra řízení

**Student:** Bc. Dita Matušová

**Studijní obor:** Obchodní podnikání

**Název diplomové práce:** Spolupráce Regionálního finančního centra s malými a středními podniky

**Oponent diplomové práce:** Ing. Josef Janovský

**Povolání oponenta:** Regionální ředitel finančních center Poštovní spořitelny v Č. Budějovicích

## Hodnocení práce:

**Volba tématu práce a její význam:** (1) vysoce aktuální a významné téma

Komentář: Poštovní spořitelna se nachází v období změn s převahou pasivních obchodů, na banku s celou škálou i aktivních obchodů, zejména pak hypoték a úvěrů pro podnikatele. PSB se snaží posilovat svoji pozici v úvěrování SME, zvláště pak živnostníků, municipalit a družstev vlastníků bytových jednotek. V současnosti je o těchto produktech ve společnosti malá informovanost, proto hodnotím téma a význam DP jako nadměru aktuální.

**Formulace cílů práce:** (2) cíle byly vhodně formulovány

Komentář: Cíle jsou formulovány správně. DP se tak zabývá nejen zjištěním podnikatelského prostředí a jeho struktury, ale i analýzou povědomí o PSB.

**Metodika zpracování:** (1) velmi vhodně zvolena a formulována

Komentář: SWOT analýza je zvolená velmi vhodně. Zaměřuje se na kvalitu a možnosti PSB. Tím je určitě přínosnější než prosté srovnávání s trhem, konkurencí nebo vlastním trendem vývoje.

**Práce s daty a informacemi:** (1) použitá data aktuální, informace relevantní a správně zpracované

Komentář: Autorka využívá aktuální informace, což mohu naprosto zodpovědně posoudit zejména za část pojednávající o PSB, včetně provedeného výzkumu na aktuálních produktech. Velmi si cením i zaznamenání marketingové akce akce ERA, kterou PSB zahájila až 1.4.2010.

**Celkový postup řešení:** (1) postup řešení naprosto správný

Komentář: Pečlivé posuzování dat, s využitím velmi vhodných metod - SWOT, včetně návrhu marketingových akcí s konkrétním rozpočtem.

**Teoretické zázemí autora:** (1) autor významné autory citoval a zná teorii dané problematiky

Komentář: Dle mého soudu je pro DP adekvátně použito citací, se správnou četností.

**Práce s odbornou literaturou (citace, norma):** (1) autor dodržel naprosto správně citační normu

Komentář: Nejsem odborníkem na normy citace, věřím však, že autorku DP vedla její vedoucí správným směrem.

**Úroveň jazykového zpracování:** (2) práce je jazykově zpracována na standardní úrovni

Komentář: Jazykově standardní bez chyb v názvosloví. Oceňuji i to, že PSB je masový retailový segment, a že práce o něm je srozumitelná bez přemíry teoretických výrazů, které by k němu neseděly.

**Přesnost formulací a práce s odborným jazykem:** (2) autor má dostatečný pojmový aparát

Komentář: Domnívám se, že autorka DP se orientuje dobře jak v odborném, tak praktickém využití jazyka.

**Formální zpracování - celkový dojem:** (1) práce je formálně naprosto v pořádku, celkový dojem je výborný

Komentář: Celkový dojem je velmi dobrý. Autorka jde od vysvětlení pojmů SME, bankovníctví, marketing, přes stanovení cílů a metod až k samotné analýze a tedy podstatě DP, včetně návrhu a rozpočtu marketingových akcí.

**Splnění cílů práce:** (2) cíle práce včetně dílčích byly splněny

Komentář: Závěry a výsledky práce jsou skutečně bohaté ve srovnání s o něco stručnějším stanovením dílčích cílů.

**Formulace závěrů práce:** (2) závěry jsou správně formulovány a jsou významné pro další využití

Komentář: Závěry jsou formulovány správně. Snad bych k prokázané znalosti o produktech PSB, marketingového plánu, zejména v posouzení jeho nákladovosti, přivítal i jen minimální predikci přínosů. Velmi si dále cením statí, ve kterých autorka realisticky vyhodnocuje dotazníky s požadavky na nižší poplatky, úroky z úvěrů, vyšší sazby depozit. Správně uvádí, že i v těchto ukazatelích patří PSB k těm klientsky nejvstřícnějším bankám.

**Odborný přínos práce a její praktické využití:** (1) práce je po odborné a praktické stránce velmi dobře využitelná

Komentář: Osobně jsem rád, že vznikla diplomová práce, která je v praxi využitelná. Jestliže PSB bude chtít větší provázanost na SME klientelu, může jako jeden ze zdrojů využít hlavně výsledků dotazníkové části DP a některých doporučení - úloha centrálního a regionálního marketingu. Je samořejmá na majitelích a vedené PSB jakou roli v této oblasti PSB zachovají a přidělí.

## **Celkové hodnocení práce:**

**Návrh hodnocení práce známkou:** výborně

**Doporučuji práci k obhajobě:** ANO

## **Otázky k obhajobě:**

Otázka 1: Bez ohledu na nákladovou stánku, který marketingový nástroj byste PSB k jejímu většímu zviditelnění doporučila - TV reklamu nebo adresný direct mail s klientskou péčí a proč?

Otázka 2: Osloví více neklimenta výhodnost podnikatelského konta nebo snadnější přístup k úvěrům.

***Další připomínky, vyjádření a náměty k obhajobě práce resp. k jejímu dalšímu využití:***

Diplovou práci zejména z důvodů uvedených v posledním bodě osobně projednám z ředitelkou distibuce PSB Ing.Dolanskou. Podle mého názoru bude materiál využit při workshopech na téma PSB a klientela SME.

***Datum:*** 18. 05. 2010

***Podpis oponenta diplomové práce:***