

# Vratislav Jůza novým Zemským ředitelem společnosti 4fin

Začátkem prosince se již třetím Zemským ředitelem společnosti 4fin stal Vratislav Jůza (41). Na povinný povyšovací výkon 1 350 000 obchodních bodů se složilo pouhých 23 konzultantů, kteří psali měsíčně téměř 20 000 bodů, což je na trhu zcela unikátní.

## Co za tak raketovým růstem stojí?

Když se povede spojit ty nejlepší profesionály s kvalitní poradenskou prací a touhou dosáhnout něčeho velkého, tak vzniknou nevídané věci. Klíčovou ingrediencí úspěchu byla kvalitní příprava a odhodlání všech členů týmu dosáhnout vytyčeného cíle. K tomu si myslím, že nám nahrála i příznivá doba na trhu finančního poradenství i druhé koronavirové vlně navzdory.

## S jakým týmem jste na úspěch dosáhl?

Klíč je v profesionalitě, chceme spolupracovat pouze s experty. Za sledovací období bylo těch, kteří napsali alespoň jeden kladný obchodní bod 57, ale alespoň 1 000 OB napsalo 46 konzultantů. To značí průměrnou produkci na poradce vysoko přes 10 000 OB měsíčně. Ve skutečnosti se ale na povinný povyšovací výkon na zemské ředitelství 1 350 000 OB složilo pouhých 23 konzultantů, což znamená měsíční průměr na poradce neuvěřitelných více než 19 500 OB. Jsem přesvědčen, že to je na trhu nevídaný fenomenální rekord.

## Jak dlouho se pohybujete na trhu finančního poradenství a jaká byla vaše cesta k úspěchu?

V oboru jsem začínal v roce 2002 při studiu Univerzity Karlovy, naplno jsem se finančnímu poradenství začal věnovat od roku 2004. Od počátku mi vždy šlo o kvalitní službu konzultanta směrem ke spokojeným klientům.

Aby byla možná duplikace kvality, je třeba na sobě neustále pracovat a získané znalosti a zkušenosti pak předávat dál. Myslím si, že máme dobře nabito, mimochodem jsme první EFP zemské ředitelství na našem trhu. A to jsme na začátku. Neskutečná produkční síla celého našeho týmu spojená s nejvyšším standardem poradenské kvality se teprve projeví v následujících letech. →

### **Kolik prostředků klientů máte pod správou s jakou skladbou portfolia?**

Pod správou máme přes 400 milionů korun od více než 3 000 klientů. Zatím polovinu produkce tvoří hypotéky, 27 % životní a neživotní pojištění a 20 % investice. Právě na investice klademe poslední léta velký důraz, řada konzultantů má již dnes v produkčním portfoliu více než 50 % investic a tento trend chceme rozhodně i nadále podporovat, jelikož budoucnost vidíme jednoznačně ve správě klientova majetku.

### **Co se tím povýšením pro vás mění?**

Konečně se mi uvolní ruce v některých činnostech, které budu moci delegovat. Důležité je, aby si další manažerské kompetence osvojili i noví adepti do TOP managementu obchodní sítě. Já se budu moci z velké části soustředit na strategii dalšího rozvoje na trhu finančního poradenství a vývoj a podporu moderních nástrojů pro práci profesionálních finančních poradců při dodržování nejvyšších standardů poradenské kvality.

### **Jaké máte další ambice?**

Cíl je jednoznačný a jdeme za ním společně s celým týmem 4fin. Být leadery trhu v nejvyšší kvalitě finančního poradenství. Máme dobře našlápnuto, těšíme se na vysoký meziroční nárůst.