

Investice do IT, nábor nových lidí a skvělý servis

TO JSOU OBLASTI, NA KTERÉ SE VĚTŠINA FINANČNĚPORADENSKÝCH SPOLEČNOSTÍ CHCE ZAMĚŘIT I V PŘÍŠTÍM ROCE. INVESTICE DO IT LETOS URYCHLILA COVIDOVÁ PANDEMIE, V TOM VŠICHNI BUDOU POKRAČOVAT. CO SE TÝKÁ PRODUKTŮ, ZAMĚŘÍ SE HLAVNĚ NA INVESTICE A NEŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ, DÁLE TĚŽ NA REALITY A JEJICH FINANCOVÁNÍ. NĚKTEŘÍ PŘIPRAVUJÍ I VZNIK NOVÝCH SPOLEČNOSTÍ VE SVÝCH SKUPINÁCH.



Filip Duchoň
generální ředitel
Fincentrum & Swiss Life
Select

1. Systém řízení ve Fincentrum & Swiss Life Select tak, jak je nastavený v divizi Fincentrum i v divizi Swiss Life Select, je dlouhodobě prověřený a funkční. Náš kariérní systém je nejlepší na trhu a je správně vyvážený a motivační pro ty, kdo chtějí růst. Zároveň je férový pro ty, kdo jsou s dosaženou pozicí spokojeni – pro ty máme garance pozic.

V oblasti provizí jsme špičkou mezi strukturálně řízenými společnostmi. Nejen jejich výší, ale i tím, že jako jediní na trhu nemáme plošný stornofond, a zároveň nabízíme zálohově vyplácenou provizi od všech pojišťoven za produkty rizikového životního pojištění a u velké části z nich i postupně či průběžně vyplácenou provizi. Rovněž vyplácení následných provizí do sítě po bývalých poradcích není všude standardem.

Transparentní náhled na provizní účet, včetně přehledu případných storen, i doporučitelských provizí, který má každý spolupracovník automaticky k dispozici, považujeme za důležitý prvek naší férové otevřenosti. Nemáme tedy důvod současný výborně fungující systém měnit.

2. Klíčovou oblastí pro nás i v příštím roce budou investice. Do edukace našich poradců v této oblasti vkládáme velkou energii. A nejen do ní – nedávno jsme představili náš vlastní investiční fond Best Solution Funds SICAV, který je pro většinu zkušených i začínajících investorů optimální volbou. Věříme, že v oblasti investic budeme ještě úspěšnější a podaří se nám tak ještě více klientů připravit na život v důchodovém věku podle jejich představ a s dostatečnou finanční rezervou.

OTÁZKY

- 1. Nechystáte na příští rok nějaké zásadnější inovace, zejména v řízení, odměňování, nebo struktuře?**
- 2. Kterou produktovou oblast považujete pro příští rok pro váš byznys za nejperspektivnější?**
- 3. Rozvoji kterých nástrojů pro poradce se chcete prioritně věnovat?**

3. Prioritou je pro nás digitalizace, takže sjezdováče a srovnávače budou určitě v centru naší pozornosti. Stejně jako platforma FiLiP (Financial Life Planner), která je určena pro poradce i pro klienty. Těm nabízí aktuální přehled všech smluv, pohled na stav a složení jejich investičního majetku, vizualizuje jejich cíle a majetek a v neposlední řadě jim dává náhled na bankovní účty.

Abych nezapomněl – klíčovým pomocníkem našich poradců je iFin, tedy kombinace elektronické analýzy, nástroje pro vizualizaci následků rozhodnutí klienta ve finanční oblasti i prezentace navrhovaného finančního plánu. Vylepšování iFinu se samozřejmě budeme věnovat také.



Zdeněk Sluka
generální ředitel, předseda
představenstva a zakladatel
Broker Trust

1. Obchodní model Broker Trustu funguje dobře, většina našich partnerů úspěšně roste. V příštím roce neplanujeme žádné významné změny. V oblasti podpory podnikání našich partnerů jsme letos úspěšně pilotovali generování příležitostí nad klientským kmenem. Jen v rámci pilotu jsme našim partnerům přinesli desítky milionů korun příjmů. V příštím roce se proto chystáme tento typ podpory významně rozšířit.

2. Klíčové produkty v našem portfoliu jsou hypotéky (32 % obratu) a životní pojištění (35 % obratu). Vnímáme ale silnou orientaci poradců na kmenotvorné produkty, typicky investice a neživotní pojištění, které vykazují nejrychlejší růst. V oblasti investičních služeb dále rozvíjíme naši platformu BT Invest. Úspěšně jsme spustili roboadvisory Edward pro honorářové modely, kde během pár měsíců máme již

V oblasti podpory podnikání našich partnerů jsme letos úspěšně pilotovali generování příležitostí nad klientským kmenem.

téměř 0,5 miliardy korun aktiv. Neživotní pojištění podpoříme novou technologií pro srovnání a sjednání již v únoru příštího roku.

3. V letošním roce jsme rozšířili interní týmy BT v oblasti byznysu i IT vývoje. Díky tomu přijdeme v příštím roce s celou řadou nových aplikací pro naše partnery. Hlavní prioritou je nová verze našeho portálu a CRM BeTy 2.0, chystáme také klientský portál, nový finanční plán a platformu pro životní pojištění.



Radek Milion
člen představenstva
KAPITOL

1. Ke změnám v provizním systému a odměňování jsme přistoupili již během roku 2019. Složitý systém se spoustou individuálních nastavení jsme radikálně změnili a výrazně zjednodušili. Nový systém je přehledný, spravedlivý a motivující pro spolupracovníky na všech úrovních kariéry.

Letošní situace ohledně pandemie koronaviru covid-19 jen uspíšila vývoj našich online nástrojů, jejich součástí jsou i programy a aplikace na podporu a vedení týmů z pohledu manažera.

Pro rok 2021 připravujeme inovovaný systém na zaškolení a podporu nových obchodních zástupců. Zkušeným kolegům chceme pomoci v kariérním růstu, možnostech řízení jejich týmů a náborem nových kolegů.

2. Pro nás jsou perspektivní všechny oblasti a bylo by těžké vybrat jen jednu. Už dávno nejsme jen prodejci pojištění. KAPITOL prošel rozsáhlou transformací a naši spolupracovníci mají v dnešní době k dispozici přes 50 obchodních partnerů napříč celým produktovým portofoliem. Díky tomu nabízejí klientům komplexní poradenství, což je oblast, kterou považujeme pro budoucnost za nejdůležitější.

V tomto roce jsme otevřeli novou divizi KAPITOL Reality, která se specializuje na odborné poradenství na trhu s nemovitostmi a vhodně doplňuje naše ostatní divize: komplexní finanční poradenství, autopojištění a KAPITOL Gold.

3. Naši poradci napříč divizemi mají k dispozici mnoho nástrojů, které jim pomáhají v každodenní práci. Zmíním zde jen ty dva nejzásadnější.

Prvním systémem je nový KAPITOL Portál. Jde o nové, interní, pracovní prostředí, z něhož mají poradci přístup do většiny našich systémů, které jim umožňují práci s klienty, analýzu a správu smluv, plánování, řízení týmů, přehled o očekávaných provizích, sjednání vybraných

Klíčovou oblastí pro nás i v příštím roce budou investice. Do edukace našich poradců v této oblasti vkládáme velkou energii.

produktů, provizní kalkulačky a spoustu dalších funkcí.

Druhým je aplikace Kappka. Jedná se o novou generaci naší poradenské aplikace pro analýzu potřeb a cílů našich klientů. Zahrnuje všechny potřebné části, které pomohou poradcům při schůzkách s klienty, jako jsou sběr dat pro finanční plánování a srovnání produktů. Dále je možné v ní využívat obchodní pomůcky, argumentační pomocníky a vizualizace modelových i reálných situací nebo grafů. V Kappce je koncentrována i potřebná administrativní pomoc pro naše obchodníky, například digitální záznam z jednání, provizní průvodky, analýzy klientů, vlastní profil poradce, představení společnosti KAPITOL a mnoho dalšího.



Jiří Strouhal
obchodní ředitel
BROKER OFFICE
PRVNÍ MORAVSKÁ
SPOLEČNOST

1. Inovacím a vývoji technologických řešení se věnujeme dlouhodobě a trůfáme si tvrdit, že v tom patříme k nejvyspělejší servisní organizaci (brokerpoolu), na trhu. Mezi nejzásadnější inovace pro příští rok patří redesign našeho administrativního systému MIA (Moje Inteligentní Administrativa) pro poradce a dokončení naší investiční platformy jako online aplikace.

V systému řízení a podpory přecházíme především na formu online komunikace. S partnery, poradci i klienty. Vylepšujeme pro tyto potřeby CRM systém včetně poštovního komunikátora. Odborná komunikace s našimi specialisty, online konference, webináře jsou již samozřejmostí.

V rámci struktury a odměňování nechystáme nic nového. Současné odměňování máme postaveno férově a především na kvalitě produkce.

2. Díky současné velikosti pojistného kmeny, na který se dlouhodobě zaměřujeme, (každoročně zaznamenáváme meziroční nárůst produkce v řádech několika desítek procent) půjde o oblast neživotního pojištění. I přes několikaměsíční koronavirové opatření víme, že v meziročním srovnání porosteme v desítkách procent. Jedním z hlavních důvodů tohoto růstu je, že naši poradci plně využívají ke sjednávání náš online srovnávač a sjednávač. Mají v něm možnost sjednat neživotní pojištění od 11 pojišťoven. Další dvě pojišťovny se právě do BOOSS přidávají. Pro poradce a firmu jde v tomto pojistném segmentu o stabilní cash flow.

Pro rok 2021 připravujeme inovovaný systém na zaškolení a podporu nových obchodních zástupců.

Druhou významnou oblastí zůstanou úvěry a hypotéky. Většina trhu si myslela, že díky pandemii budou lidé opatrnější a zdrženlivější kvůli nejisté situaci, ale opak je pravdou. Banky zaznamenávají rekordy v počtu uzavřených obchodů, což můžeme potvrdit i my z naší praxe. Je to i navzdory tomu, že ceny nemovitostí neustále rostou, přestože jsou minimálně o 20 % nadhodnocené. Realitní trh nevykazuje snížení zájmu klientů, a tak i v příštím roce očekáváme růst sjednaných hypoték a úvěrů.

Třetí oblastí je životní pojištění, především varianta rizikového pojištění bez investiční složky. Pojišťovny (po zkušenostech z první vlny pandemie), změnily jeho produktovou nabídku (včetně metodik a výluk) a zjednodušily obchodní proces uzavření smlouvy formou distančního sjednání bez podpisu klienta. Toto pojištění je jedním z pilířů zajištění rizik klientů v rámci správy rodinného cash flow.

V neposlední řadě je to oblast investic (investiční zprostředkování). Každým rokem je na vzestupu v rámci finančního poradenství a čím dál tím více našich poradců je zařazuje do klientova portfolia.

Všechny uvedené produktové oblasti jsou pro nás a naše partnery důležité pro komplexní správu rodinného cash flow a pojištění rizik. Tady očekáváme největší byznys a perspektivu.

3. V letošním roce jsme pro naše finanční poradce spustili aplikaci SÁRA, správa rodinného cash flow a pojištění rizik. Umí vypočítat optimální krytí rizik rodiny a jednotlivce, optimalizovat rodinné cash flow, tvorbu krátkodobých a dlouhodobých rezerv, spojení na důchod, zhodnocení volných prostředků. Již nyní se z ní dostanete do srovnávače životních rizik brUno. Umíme ji propojit nejen s naším administrativním systémem MIA, ze kterého si natahuje všechny informace o klientovi, všechny smlouvy, dostupná data.

V současné době SÁRU napojujeme na elektronické Záznamy z jednání (eZZJ) a na online sjednávání neživotního pojištění BOOSS. Hned následně se propojí s online sjednávačem na energie a plyn Energetikem. Náš odborný tým již také začal pracovat na Investiční aplikaci, její online platformě. To je teď největší prioritou. Jejím cílem bude optimalizovat a doporučit klientovi investice na základě jeho investiční strategie a potřeb. K dispozici bude mít široký výběr investičních produktů z trhu. Garantované i neveřejné.

Současně se dokončí propojení na otevřené bankovníctví na PSD2.

Tím se doplní poslední mozaika propojených aplikací pro naprosto unikátní komplex-

V systému řízení a podpory přecházíme především na formu online komunikace. S partnery, poradci i klienty.

ní online nástroj na trhu pro osobní finanční poradenství.



Petr Borkovec
generální ředitel
Partners finanční skupina

1. Asi nejzásadnější inovací, když nepočítám nové nástroje, je spuštění vlastní penzijní společnosti, která přinese našim poradcům další kmenotvorný pilíř a udělá opět z penzijního spoření produkt, který poradci zaplatí jeho práci, investici do zkoušek a registrace u ČNB a dostane ho naroveň s budováním AUM v investicích. Dále jsme letos finančně zatraktivnili a rozšířili podporu pro koncept a byznys model našich VIP poradenských kanceláří a plánujeme pokračovat v rychlém růstu těchto kanceláří, jež zároveň dávají práci stovkám koncipientů v nepodnikatelském modelu a na které budeme postupně distribuovat desítky tisíc neservisovaných klientů s aktivními smlouvami. Podobně předpokládáme pokračující růst franšizového konceptu, u kterého též zásadně posilujeme tým. Chceme se dostat přes 110 poboček a přiblížit se obratem k půl miliardě.

Další zásadní změny vyplývají z naší koncentrace na servis klientům. Historicky máme 170 tisíc klientů (domácností), které mají aktivní smlouvy od nás a nemají servis. A ty z nich, kteří zároveň nemají svého původního poradce, tak postupně přerozdělujeme na nové poradce. A s tím je spojen i koncept, kdy poradce část svého kmene, o nějž se nedokáže nebo nechce postarat, může předat, a my se systémově postaráme o finanční toky mezi prodávajícím a kupujícím. Servis klientům je již několik let naší top prioritou. Vzhledem k tomu, že následně, pečovatelské a paygové provize dělají nad celým kmenem Partners 450 milionů korun ročně a příští rok budou již 550 milionů, tak jde o velmi zajímavý byznys pro každého, kdo je schopen se o tyto klienty postarat.

2. Perspektivní je především klient jako takový. Komplexní obsluha, dlouhodobý servis a penetrace kmene klientů všemi produkty a službami. To je největší perspektiva, která je navíc win win pro klienty i poradce. Nejsou více či méně perspektivní produkty. Klienti potřebují a využívají dlouhodobě všechny, a my jim je chceme poskytnout a starat se o ně dlouhodobě.

Zásadnější růst byznysu vidíme přirozeně v penzijní oblasti vzhledem ke spuštění naší Rentea penzijní společnosti. Tam očekáváme růst až 300 %. Produktové inovace chystáme

Perspektivní je především klient jako takový. Komplexní obsluha, dlouhodobý servis a penetrace kmene klientů všemi produkty a službami.

v investicích, kde přijdeme s nastavením, které procesně i nákladově sejme čisté online platformy bez přidané hodnoty v podobě Portu či Fondée, a přitom přinese klientům přidanou hodnotu investičního a osobního poradenství. V investicích bychom rádi rostli ve vyšších desítkách procent.

Předpokládáme další zrychlení růstu neživotního pojištění. Cílíme na 50 % v nové produkci. A to jak díky posledním inovacím ve srovnávací, režimu franšíza servisuje, tak díky zdvojnásobení počtu našich neživotních specialistů na call centru. Ti dnes generují 700 až 1000 smluv měsíčně pro naše poradce nad jejich kmeny, a tím jim vytvářejí hodnotu, pasivní příjem a vyšší proservisovanost. Během příštího roku chceme toto číslo zdvojnásobit. Obdobně poroste i počet telefonistů na servisní kampaně. Ti generují poradcům servisní leady nad kmenem jejich klientů, u kterých poradce tuto službu povolí.

3. Kromě vylepšování a rozvoje našich úvěrových, investičních a pojistných online platform na srovnání a sjednání produktů se soustředíme na dvě oblasti. První oblastí je servis, budování kmene, práce s daty nad kmenem klientů a nástroje, jak je potom využít. Funkce třídění, tagování, filtrování klientů a další práce s kmenem s podporou datových analytiků na centrále. S tím je pak spojená již zmíněná mobilita klientů a zajištění servisu. A reporting hodnoty a proservisovanosti v podobě několika dashboardů. To vše dále budeme vylepšovat.

Druhou oblastí je další posun naší tabletové a laptopové platformy pro interaktivní a moderní komunikaci s klienty ANAKIN. Dnes v ní poradci najdou interaktivní úvodní analýzu klientských potřeb, sběr dat, AML, investiční dotazník, možnost podepsat většinu hlavních produktů atd. Letos přibyla servisní analýza s šesti moduly, dalších šest chystáme. V roce 2021 bychom rádi dostali do ANAKINA interaktivní nástroje pro prezentaci finančního plánu.

To je však stále nic proti tomu, co chceme přinést poradcům za nástroj v podobě bankovní licence, poradenské banky pro klienty a poradce a super aplikace, která zastřeší klientům celý finanční život a poradcům celý poradenský proces. Banka nebude na rozdíl od investičky, penzijnky či pojišťovny pro poradce produktovou platformou, ale především poradenskou platformou. Posílí jejich důvěryhodnost a postavení, dá jim data, platformu na komunikaci s klientem, obchodní a servisní platformu. Protože kde jinde je lepší procesovat nové smlouvy či změny než v mobilním bankovníctví. Kde se snadněji automaticky nastaví a zkontrolují plat-

Doba přeje investicím a realitám, ale to neznamená, že nebudeme rozvíjet další poradenské oblasti, zejména životní a neživotní pojištění.

V dlouhodobém horizontu je cílem navýšení investic, zejména proto, aby si konzultanti vytvořili svůj pasivní příjem.

by, odsouhlasí nový produkt? Poradcům banka přinese i další kmenotvorné pilíře jejich byzny-su. A finálně budou mít pro klienty propozici, kterou jim nedá žádná banka a ani žádný jiný poradce. Bude to husté, protože se přiblížíme k naší vizi DOKONALÉ FINANČNÍ SLUŽBY a opravdu se na to těším!



Štefan Tillinger

předseda představenstva

OK KLIENT

partner

OK GROUP

člen vedení skupiny

OK HOLDING

1. Abychom mohli investovat do rozvoje, musíme růst. A platí to i obráceně. Proto mě těší, že OK KLIENT dlouhodobě roste ve všech klíčových ukazatelích. Díky tomu si můžeme dovolit kontinuálně investovat do rozvoje našich spolupracovníků i do IT, které se v současném světě významně podílí na definici nákupního chování.

Inovaci, která nemá na současném finančněporadenském trhu konkurenci, je aplikace POVDOK. Naším spolupracovníkům pomáhá s tvorbou povinné klientské dokumentace, kterou mohou poradci se svými klienty autorizovat čistě bezpapírově, elektronicky, bez osobního kontaktu. Spustili jsme ji pro všechny typy produktů, které nabízíme, a pracujeme na jejím dalším zdokonalení.

2. Doba přeje investicím a realitám, ale to neznamená, že nebudeme rozvíjet další poradenské oblasti, zejména životní a neživotní pojištění.

Mohu ale prozradit, že se chystáme expandovat v oblasti realit. V rámci OK HOLDING, jehož je OK KLIENT členem, komunikujeme s množstvím klientů, kteří chtějí koupit, prodat či pronajmout nemovitost. Díky velkému počtu našich spolupracovníků plánujeme využít tyto kontakty a nabídnout jim služby profesionálních realitních makléřů, kteří se postarají o koupi, prodej či pronájem. Platí to i obráceně. Sdílení bude vzájemné tak, abychom v maximální možné míře využili široký záběr, který nám OK HOLDING poskytuje.

Naše nová společnost OK REAL ESTATE bude startovat počátkem příštího roku. Pilně teď pracujeme na tom, abychom makléřům mohli nabídnout zajímavý způsob spolupráce.

3. Testujeme online kancelář. Vlastní aplikaci pro komunikaci s klienty. Pošleme jim link a na mobilu nebo počítači prostřednictvím obrazovky uskuteční online schůzku se svým finančním poradcem. Zároveň mohou vzdáleně →

podepisovat dokumenty, vizuálně je procházet, chatovat a vidět se přes video se svým poradcem.

Nadále se budeme věnovat rozvoji našich online aplikací, jako je například POVDOK na tvorbu povinné zákaznické dokumentace. U našich sjednávačů se zaměříme na další rozšíření nabídky našich partnerů ve všech oblastech finančního poradenství.



Nikola Havránková
marketingová ředitelka
4fin

1. 4fin je na trhu prvním rokem a inovace jsou jedním ze stavebních kamenů naší společnosti. Mnoho jsme jich nasazovali právě letos.

Co se týká řízení, v tom se žádné změny nechystají. To, že strukturu, kariéru i řízení máme nastaveny správně, potvrzuje i fakt, že jsme v tomto roce povýšili dva kolegy do nejvyšší možné pozice, a to zemského ředitele. V příštím roce by se nám to mohlo povést dokonce u tří dalších kolegů.

Máme jednoznačné vlastnictví kmene každým spolupracovníkem, smlouvu o spolupráci bez konkurenčních doložek nebo podíly na zisku. 4fin se drží na vlně úspěchu, a tak již v prvním roce vyplácíme 60 klíčovým spolupracovníkům tyto podíly. V příštím roce chceme rozdělit 15 % ze zisku společnosti.

2. Pro nás je zásadní maximálně se soustředit na celé portfolio, a pokrýt tak všechny potřeby našich klientů. Naším produktem je komplexní majetkové poradenství, chceme klientům přinášet vše z oblasti majetkového poradenství včetně realit. V dlouhodobém horizontu je cílem navýšení investic, zejména proto, aby si konzultanti vytvořili svůj pasivní příjem. Chceme, aby náš zkušený konzultant měl ve správu více než 100 milionů korun clientských prostředků.

3. Budeme i nadále rozvíjet nástroje, které jsme tento rok spustili. V IT oblasti je to zejména naše vlastní CRM platforma 4eko, která obsahuje i 4plan, nejmodernější interaktivní prostředí pro analýzu a přípravu řešení pro klienta. Na jejich rozvoji rozhodně budeme pracovat i nadále. Zavázali jsme se totiž, že do IT půjdou 2 % obratu společnosti. Letos to byla dokonce 4 %.

V neposlední řadě rozvíjíme náš leadový modul, který je unikátním nástrojem pro správu, vytěžení a předání leadů od tipařů a spolupracujících firem. V rámci těchto tipů chceme našim spolupracovníkům přinášet 70 tisíc leadů ročně.

Věříme na digitalizaci s lidmi a osobní poradenství.



Michal Musil
člen představenstva
a obchodní ředitel
eDO finance

1. V rámci odměňování a strukturálního řízení nám ve skupině eDO zvolený obchodní model funguje, takže určitě nemáme v plánu ho měnit, naopak jen dále rozvíjet. Samozřejmě směrem k obchodní síti chystáme hned několik pozitivních sdělení, o kterých ovšem nejprve musíme informovat management distribuce, snad už konečně na prezenčních setkáních v 1. Q. příštího roku.

2. Perspektivních oblastí je pro nás více a stěží lze vybrat jednu jedinou.

Nadále budeme rozvíjet ještě větší propojení světů financí a realit. Společně s eDO 4 Reality jsme připravili nadstandardní zázemí pro realitní makléře, kteří jsou napojení na naše poradce z financí. Pod jednou střechou skupiny eDO tak rozšiřujeme služby pro klienta a zároveň nabízáme transparentní a systémové řešení pro naše poradce.

Spolu s financováním bydlení považujeme za perspektivní také oblast neživotního pojištění a kmenotvorný byznys, který nám významně roste.

V návaznosti na poptávky klientů jsme letos také spustili technologické projekty v oblasti kryptoměn ve firmě eDO MR Trade, kterým budeme věnovat pozornost i v roce 2021.

3. Na příští rok chystáme řadu IT projektů. Mezi ty, které mohu zmínit, patří „Single Sign On“ přístup do vybraných partnerských institucí, srovnání a sjednání pojištění majetku, podání on-line žádosti do vybraných bank z našeho prostředí.

Věříme na digitalizaci s lidmi a osobní poradenství. Všechny naše technologické projekty mají za cíl zjednodušit a zefektivnit práci poradců v přístupu ke klientovi. Cílem je pohodlí a bezpečí.



Jan Lener
ředitel komunikace a PR
Broker Consulting

1. Investice do inovací provádíme průběžně. Letošní situace spojená s pandemií covid-19 nás v nich nezastavila, vývoj některých investic naopak urychlila. Týkaly se zejména komunikačních a IT technologií, aplikací a software, které pomáhají našim klientům a konzultantům. Celkově do nich směřuje kolem 50 milionů korun ročně.

Naše technologické projekty mají za cíl zjednodušit a zefektivnit práci poradců v přístupu ke klientovi. Cílem je pohodlí a bezpečí.

Pandemie také prověřila systém a strukturu fungování naší společnosti. A téměř 20% meziroční růst dokazuje, že máme schopný a zdravě řízený management, který dokáže reagovat na rychle se měnící situaci na trhu. To, co pro příští a vlastně i konec letošního roku plánujeme, je nábor nových lidí na různé typy spolupráce.

Aktuálně jsme vypsalí tisíc volných míst. Pro rok 2021 připravujeme speciální mix marketingové podpory pro naše ředitele, manažery a franšízanty, aby mohli lépe rozšiřovat své týmy.

2. Filozofie naší práce je postavena na spojení financí a realit, v tom jsme na trhu unikátní. Hlavní produktový směr pro příští rok budou investice, hypotéky a s nimi spojené reality. Letos vyrosteme v segmentech úvěrů na bydlení a realitních služeb téměř o 60%. A očekáváme růst v těchto segmentech i v příštím roce. Celkově za Broker Consulting očekáváme v roce 2021 obdobný růst jako letos, tedy kolem 20%.

Stěžejním produktem Broker Consulting je kvalitní OK Finanční plán. Na ten se zaměřujeme dlouhodobě a nebude tomu jinak ani v roce 2021. Právě situace v letošním roce prověřila kvalitu OK Finančních plánů našich klientů. Těm, kteří ho měli správně nastavený a drželi se ho, pomohl krizi spojenou s covidovou pandemií překonat výrazně lépe než lidem bez plánu. Tento rok ukázal klientům, jak je důležité finančně plánovat a že hospodářský růst není možný donekonečna.

3. Konzultanti a klienti Broker Consulting jsou již saturováni z hlediska toho, jaké již mají k dispozici nástroje a inovace. Například v oblasti investic mají k dispozici špičkové investiční nástroje jako OK Smart ETF, OK Smart Bond a OK Smart Opportunity. Celkově je pro Broker Consulting stěžejní než přicházet stále s novými inovacemi, je mít implementovány na špičkové a profesionální úrovni. Soustředíme se tedy na to, jak poskytovat ten nejlepší servis.



Michal Pyšík
jednatel

Freedom Financial Services

1. Od ledna 2021 se změnil jednatel odpovědný za back office. Díky tomu budeme moci posílit podporu a rozvoj naší poradenské sítě. Poté, co jsme letos finalizovali především náš unikátní poradenský nástroj CML a online vzdělávací systém E-Akademie Freedom, chceme příští roky nasměrovat většinu našeho úsilí

Tento rok ukázal klientům, jak je důležité finančně plánovat a že hospodářský růst není možný donekonečna.

Hlavní produktový směr pro příští rok budou investice, hypotéky a s nimi spojené reality.

do organického rozvoje poradenské sítě a obchodně zúročit všechny nástroje a výhody.

2. Pokud se na jednotlivé segmenty trhu díváme z pohledu perspektivy pro naše poradce, pak jde jednoznačně o investice a placené investiční poradenství, které jsme spustili v letošním roce. Toto poradenství se nám podařilo integrovat do poradenského nástroje CML. Jde o kompletně automatizovaný a bezpapírový proces a výsledky 2. pololetí 2020 ukazují, že si jej naši poradci velice oblíbili. Systém odměňování je mnohem férovější a čitelnější i pro klienty a poradcům se prakticky ztrojnásobila odměna z AUM.

Počítáme s tím, že právě placené investiční poradenství a naše unikátní placené poradenství v oblasti 1. důchodového pilíře budou velkými taháky pro poradce, kteří se k nám začnou přidávat v dalších letech.

3. V dalších letech chceme využít naplno potenciálu našeho projektu ČESKÁ PENZE. Cílem je během následujících tří let vybudovat síť konzultačních center, kterými bychom postupně pokryli všechny okresy v ČR. Chceme tuto službu nabídnout jako příležitost schopným podnikatelům v regionech, aby prostřednictvím otevření konzultačního centra České Penze, získali účinný nástroj na získávání klientů a začali s námi postupně podnikat v perspektivní oblasti komplexní správy privátních financí.

I nadále budeme pracovat na další automatizaci a zjednodušení našeho poradenského nástroje CML a „ladit“ náš vzdělávací systém E-Akademii Freedom. To nám umožní efektivně zapracovávat nováčky, kteří nemají žádné zkušenosti z naší branže. Právě na přijímání lidí mimo naši branži chceme založit náš organický růst v dalších letech.

V příštím roce také začneme pracovat na funkcionalitě CML, díky níž budeme moci přesně ocenit zákaznický kmen každého poradce. Tím vytvoříme podmínky pro to, aby poradci znali přesně „hodnotu svého podniku“. Stejně tak bychom chtěli vytvořit jasná pravidla pro prodej či předání „svého podniku“ v případech, kdy o to poradce bude mít zájem nebo tuto potřebu přinese sám život.

V oblasti podpory poradenské sítě připravujeme dva významné projekty. Jedním bude kompletní HR podpora manažerů při vyhledávání a výběru nových poradců, druhým pak bude kompletní zapracování a dlouhodobé vzdělávání odborných asistentů, kteří vytvářejí odbornou podporu manažerům a TOP poradcům v oblasti přípravy a zpracování PRIVÁTNÍCH FINANČNÍCH AUDITŮ pro klienty. |