

Cíl hypotéka přeplněn

PANDEMIE PODLE OBOU JEDNATELŮ SPOLEČNOSTI AVENIR FINANCIAL GROUP TOMÁŠE CIDLINSKÉHO A JIŘÍHO CEPÁKA POZNAMENALA PORADENSKÝ TRH SPÍŠE POZITIVNĚ. KLIENTI VÍCE ŘEŠÍ, CO JE PRO NĚ OPRAVDU DŮLEŽITÉ. A KVŮLI PANDEMII SE PODLE NICH AKCELEROVANĚ VÝVOJ A APLIKACE ONLINE PORADENSTVÍ. I NADÁLE PROBÍHAJÍ SCHŮZKY ONLINE S KLIENTY, MÉNĚ SE JEZDÍ AUTEM, LIDÉ ŠETŘÍ ČAS. DAŘÍ SE I AVENIRU, PLÁN OBRATU BY MĚL LETOS PŘEKROČIT, PŘEDEVŠÍM V SEGMENTU HYPOTÉK.

Jak hodnotíte letošní první pololetí a vaše výsledky za toto období? Podařilo se vám dosáhnout cílů, které jste si nastavili?

T. Cidlinský: Asi jako většina finančního trhu, tak i my jsme navzdory pandemii, nebo spíše právě proto, zaznamenali nárůst jak v oblasti personální, tak hlavně v oblasti obchodu, a to zejména hypotečního. Myslím, že to je za mou třiačtyřicetiletou praxi asi nejproduktivnější období pro naše poradce.

Na sčítání zajců je zatím ještě brzy, ale pokud ve druhém pololetí potvrdíme formu z prvního, tak stanovený plán obratu překročíme. Zkrátka, kdo je připraven, nebývá překvapen.

J. Cepák: Letošní první pololetí bylo ve znamení hypoték a velkého navýšení objemu. A my jako Avenir, jsme se taky na tom podíleli. Náš výsledek za letošní rok, bude díky tomu na dvojnásobku. Takže cíl hypotéka byl přeplněn.

Podařilo se nám i více vzdělat spolupracovníky v investicích, a díky tomu máme i v tomto segmentu také velmi zajímavé nárůsty a čísla. Stále více spolupracovníků rozkládá provize z životních pojištění v čase, což nám dělá radost. Snižujeme tím rizikovitost storna a stabilizujeme příjmy.

Co s počty vašich lidí udělaly květnové zkoušky? A jak na vás dopadá obecně regulace poradenského trhu?

T. Cidlinský: My jsme nic nenechali náhodě a vytvořili jsme našim poradcům takové podmínky, že již v první polovině loňského roku jsme měli téměř všichni splněno a certifikováno.

Co se týká regulace, tak nejvíce nás asi dusí dle mého zbytečná a nafouknutá administrativa. Dalo by se to určitě dělat jednodušeji.

J. Cepák: Zkoušky u nás udělali všichni a měli jsme prakticky hotovo již na začátku roku 2021. Co se týká regulace, tak nevnímáme žádné zásadní dopady na poradce.

Ale zdá se nám, že se objevuje čím dál více nových klientů, kteří „ztratili“ své poradce

Velký prostor vidím pro nábor, což je náš cíl pro další období.

„Na jedné z novinek, na které pracujeme, je forma placeného poradenství. Tu bychom chtěli našim klientům nabízet v příštím roce,“ uvádí Tomáš Cidlinský, spolumajitel a jednatel společnosti AVENIR Financial Group.



FOTO: AVENIR FINANCIAL GROUP

a žádají nás o naše služby. Abychom poradce nezahltali přílišnou administrativou, pracujeme s asistentkami, které práci spolupracovníkům značně šetří.

Jaké jsou vaše plány do konce roku a jaké novinky představíte na podzim?

T. Cidlinský: Jak jsem již zmínil, splnit obrotový cíl a zaměřit se více na nábor nových poradců. Přece jen jim máme jako firma co nabídnout.

Na jedné z novinek, na které pracujeme, je forma placeného poradenství. Tu bychom chtěli našim klientům nabízet v příštím roce.

J. Cepák: Na podzim připravujeme Kolumbus, kam zveme zajímavé hosty. Vidíme se tak s větším počtem spolupracovníků na jednom místě. Jako hosty máme pozvány majitele SAB servisu Mojmíra Urbánka, motivačního kouče Pavla Morice nebo Gábinu Končítikovou ze Zlí-



na s přednáškou „Tomáš Baťa jako inspirace pro dnešek“. Budeme mít téma k investicím. A na večer pro pobavení trapnomág Richard Nedvěd.

V dalším období se chceme soustředit na nábor nových spolupracovníků.

Oba se inspirujete osobností Tomáše Bati. Jak by se on sám vyrovnal s pandemií a podnikáním v takové době? A jak se to podařilo vám?

T. Cidlinský: Tady si myslím, že to je zejména Jirkova parketa. Ale rozhodně jsem přesvědčen, že by Tomáš Baťa v této situaci viděl příležitost, tak jako nám to již historicky několikrát ukázal.

My jsme na to šli velmi podobně.

J. Cepák: Těžko říci, co by udělal Tomáš Baťa. Ale vím, že každý nezdar nebo „špatnou“ situaci na trhu bral jako příležitost, a tak jsme to uchopili i my. Náhle byl nárůst online školení, porad, možnost sjednávání smlouvy online... Takže jsme s Tomem začali využívat více online služby, spolupracovníkům jsme ukazovali cesty a možnosti a každý týden je online viděli na poradách.

Věděli jsme, že musíme držet s našimi spolupracovníky a ukazovat cestu, jak se v této situaci k tomu postavit čelem. Byla to pro všechny nová situace a nevěděli jsme, co to udělá s trhem. Paradoxně naše výsledky v pandemii byly lepší než předtím.

Do jaké míry pandemie poznamenala poradenský trh a kam ho posunula? Vidíte i nějaké pozitivní přínosy?

T. Cidlinský: Určitě poznamenala, a řekl bych spíše pozitivně. Klienti více řeší, co je pro ně opravdu důležité. A právě i kvůli pandemii se velmi akceleroval vývoj a aplikace online poradenství.

Pochopitelně pandemie poznamenala ekonomicky téměř celý svět a jedním z negativních jevů je i prudký nárůst cen, zejména u realit. Myslím si, že i v nejbližší době nás čeká prudký nárůst inflace.

J. Cepák: Určitě jako pozitivní vnímám změny v tom, že jde většina věcí dělat online. SAB servis už na to najel před pandemií a my jsme se toho uchopili také od producentů.

Poradenský trh to změnilo. Probíhají online schůzky s klienty, méně se jezdí autem, více se dělá online. A ti producenti, kteří to pochopí a udělají pro poradce, potažmo klienta „vše“ online, tak mají tím blíže k poradcům i klientům.

Jak se vlastně liší práce poradců před a po pandemii?

T. Cidlinský: Řekl bych, že v současné době již nijak zásadně. Pouze více přetrvává trend online poradenství, což je vlastně pozitivní.

„Letošní první pololetí bylo ve znamení hypoték a velkého navýšení objemu. A my jako Avenir, jsme se taky na tom podíleli. Náš výsledek za letošní rok, bude díky tomu na dvojnásobku. Takže cíl hypotéka byl přeplněn,“ říká Jiří Cepák, spoluzakladatel a jednatel společnosti AVENIR Financial Group.



FOTO: AVENIR FINANCIAL GROUP

Co se týká regulace, tak nejvíce nás asi dusí dle mého zbytečná a nafouknutá administrativa. Dalo by se to určitě dělat jednodušeji.

J. Cepák: Jak jsem již uvedl, za mne je to větší možnost využít online systémy. A to spolupracovníkům šetří čas i náklady na provoz. Schůzky s partnery či producenty dnes probíhají také online. To znamená, že tam, kde jsme v minulosti strávili dvě hodiny cesty, dvě hodiny jednání a dvě hodiny cesty, tak dnes je to třetinové.

Kdo využije možnosti online světa, tak na tom může jen vydělat. |

Tomáš Cidlinský,
spoluzakladatel a jednatel společnosti AVENIR Financial Group

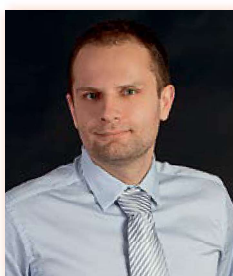
Žije v Mladé Boleslavi, kde vystudoval Střední zemědělskou průmyslovku. Ve finančním oboru od roku 1998 – společnost Kapitol až do února 2018. V Kapitole působil na pozici Vrchního ředitele, zastával funkci místopředsedy pro inovace a rozvoj, dlouholetý člen rozšířeného vedení společnosti. V Kapitole vedl tým přibližně 150 spolupracovníků. Od března 2018 jednatel a majitel finančněporadenské společnosti AVENIR Financial Group. Mezi jeho zájmy patří cyklistika a adrenalinové sporty.

Jiří Cepák,
spoluzakladatel a jednatel společnosti AVENIR Financial Group

Žije ve Zlíně, kde vystudoval Integrovanou Střední školu technickou a dále Střední průmyslovou školu. Ve společnosti Kapitol působil od února 2002 až do prosince 2018. Zastával pozici oblastního ředitele a předsedy rady pro inovace a rozvoj společnosti, řídil tým 100 spolupracovníků. Práce i podnikání mu musí dávat smysl a zároveň i bavit a naplňovat. To ho motivovalo ke společnému založení společnosti AVENIR Financial Group, kde je od ledna 2019 jedním ze dvou jednatelů. Baví ho práce s lidmi, komunikace, rád poznává nové životní příběhy a rád je zároveň ovlivňuje k lepšímu.

Klienti jsou více informovaní a očekávají vyšší standard poradenství

V MALÉ ANKETĚ JSME SE ZEPTALI PORADCŮ SPOLEČNOSTI AVENIR FINANCIAL GROUP NA TO, JAK SE MĚNÍ I KVŮLI PANDEMII TRH A KLIENTI, KDE DNES VIDÍ NEJVĚTŠÍ PŘÍLEŽITOSTI PRO RŮST A MNOHO DALŠÍCH VĚCÍ. NA NAŠE OTÁZKY ODPOVÍDAL ROBIN KLOBÁSKA, ŘEDITEL A OBLASTNÍ MANAŽER ZASTOUPENÍ BZENEC, A MARTIN TŮMA, MANAŽER KLIENTSKÉHO CENTRA CHOMUTOV.



ROBIN KLOBÁSKA,

ředitel a oblastní manažer zastoupení Bzenec, společnosti AVENIR Financial Group

Jak se podle vašeho názoru za posledních deset změnil celý finančněporadenský trh?
Finanční trh se určitě stal náročnou disciplínou, kde do budoucna vydrží jenom ti, co pracují pro klienty a vzdělávají se. Klienti začínají být více nároční a informace si ověřují, což je dobře.

A kam ho posunula pandemie a akcelerující digitalizace?

Pandemie ho posunula do rekordních čísel. Lidé měli čas věci řešit, hledat úspory, tvořit rezervy a vhodně hospodařit s tím, co pracně vydělají každý měsíc. Digitalizace pomohla k pohodlnému řešení věci od notebooku, mobilu, na online schůzkách apod.

Jak vaši každodenní práci ovlivnil uplynulý „koronavirový“ rok a půl, jak jste si poradili s nutností vše digitalizovat a pracovat online?

Je to možná klišé, ale pod taktovkou SAB servisu – potažmo Aveniru se už plně digitálně pracuje několik let. Kdo se tomuto trendu v minulosti nebránil, plynule pracoval dále.

Ti, co odmítali IT nástroje, určitě museli zábojovat, což se projevilo v čase a výsledcích, než natáhli potřebné nástroje a dovednosti.

Finanční trh se určitě stal náročnou disciplínou, kde do budoucna vydrží jenom ti, co pracují pro klienty a vzdělávají se.

Robin Klobáska

působí jako ředitel a oblastní manažer zastoupení Bzenec. V oboru se pohybuje od roku 2006. K jeho zájmům se řadí motorky, turistika a sbírka nožů, je ženatý a má dvě děti.

Změnili se i klienti? Vyžaduje práce s nimi jiný přístup?

Jsou více informovaní. Ti, co vás oslovují, že si vás našli na doporučení, jsou i na schůzkách připravení. Zjišťují si, kde pracujete, jak pracujete u jejich známých, kde si na vás vzali kontakt. Očekávají vyšší standard poradenství a odpovědnosti než průměrný prodej produktu.

A co vaši partneři, tedy banky, pojišťovny a další finanční instituce? Změnil se i jejich přístup a v čem nejvíce?

Partneři začali hodně digitalizovat a udělovat možnosti i poradcům vyřešit 90 % věcí na dálku.

Na druhou stranu letošní rok, byl tak silný, že i přes tyto výhody začaly být banky ve velkém skluzu, což se projevilo v dlouhých odezvách na zpracování úvěrů.

Co považujete za svůj největší úspěch/ neúspěch, kterého se vám během té problematické doby podařilo dosáhnout?

A jak vás podpořila firma Avenir?

Navýšili jsme výsledky oproti loňskému roku v segmentu úvěrů a investic o 100 % ve sjednaných objemech. To považuji za neuvěřitelný výkon. Dosáhli jsme ho i díky tomu, jak Avenir pracuje s nástroji, které máme.

Udržením porad i na dálku získali poradci klid, který potřebovali. Poradci, kteří nežijí ve smečce, skončili, nebo začali mít problémy s produkcí.

Jak jste si poradili se zkouškami a celkově s regulací trhu?

Brali jsme to, jako věc, která by měla napravit trh a nechat v oboru jenom ty, co to myslí

vážně. Zkoušky jsme vyřešili hned na začátku roku, abychom se v průběhu letošního roku soustředili na práci. Odkládání věcí není vždy ku prospěchu a zde to platí dvojnásob.

Na co se chcete zaměřit nyní na podzim? Ve kterých segmentech se vám teď nejvíce daří?

Na podzim chceme pokračovat stejně jako doposud a rovnoměrně pokračovat celým odvětvím finančních služeb. Snad přinese podzim více klidu na náborů, kde právě schůzky online moc nefungují. Nejvíce se nám dařilo růst v segmentu úvěru a investic.

Jak vnímáte Avenir v rámci působnosti na poradenském trhu a kam směřuje?

Co je jeho největší předností?

Avenir jde určitě správným směrem. Odlišujeme se, jak vizuálně, tak poradensky. Největší předností, je parta lidí: kamarádů – kolegů – šéfů, kteří si na nic nehrají a všichni makají každý den bez ohledu na funkci ve firmě.

Máme opravdu nadstandardní vztahy s klienty. Producenti nás berou a mají rádi, čehož si taky vážíme.



MARTIN TŮMA,

manažer clientského centra Chomutov, společnosti AVENIR Financial Group

Jak se podle vašeho názoru za posledních deset změnil celý finančněporadenský trh?

Podle mého názoru se změnil hodně, jsou větší nároky na poradce, kteří musí mít větší přehled, což je dobré hlavně pro ty, kteří to s touto prací myslí opravdu vážně. A ti, kteří si do této chvíle pouze přivydělávali, nebo dělali takzvaně naoko, tak již v tomto oboru nepracují.

A kam ho posunula pandemie a akcelerující digitalizace?

Zejména urychlila procesy, které se dříve zdály nemožné.

Jak vaši každodenní práci ovlivnil uplynulý „koronavirový“ rok a půl, jak jste si poradili s nutností vše digitalizovat a pracovat online?

Jelikož tuto práci beru opravdu vážně, tak mne tato doba nějak zásadně nepoznamenala. Ka-

Snad přinese podzim více klidu na náborů, kde právě schůzky online moc nefungují.



ždodenní příprava je prakticky stejná. Faktkem je, že se člověk více zdokonalil v komunikaci s klienty prostřednictvím online prostředí, a šetří tím tak čas i peníze.

Změnili se i klienti? Vyžaduje práce s nimi jiný přístup?

Řekl bych, že klientům více záleží na svých penězích a více se zajímají, což je prakticky dobře.

A co vaši partneři, tedy banky, pojišťovny a další finanční instituce? Změnil se i jejich přístup a v čem nejvíce?

Myslím si, že se změnil hodně v urychlení procesů digitalizace. Jak jsem říkal, co bylo pro něj dříve nemožné, najednou šlo.

Co považujete za svůj největší úspěch/ neúspěch, kterého se vám během té problematické doby podařilo dosáhnout? A jak vás podpořila firma Avenir?

Za svůj úspěch považuji to, že jsem v této práci velice disciplinovaný. Myslím si, že mě tato vlastnost prakticky podržela se nad celou situací povznést a pracovat stále stejným způsobem.

Navíc v Aveniru máme možnost pracovat s nástroji, které patří ke špičce poradenského trhu. Obecně celková filozofie společného podnikání, partnerství a prima kolektiv vás v Aveniru posouvá.

Jak jste si poradili se zkouškami a celkově s regulací trhu?

Bylo to náročnější časově, ale úspěšně jsem všechny zkoušky absolvoval bez následného opakování. Opět mohu pouze konstatovat, že také díky podpoře, kterou nám Avenir poskytl.

Na co se chcete zaměřit nyní na podzim? Ve kterých segmentech se vám teď nejvíce daří?

Na podzim se zaměřím více na hypoteční trh, jelikož v něm současně s realitním trhem vidím příležitost. Řekl bych, že i majetkové pojištění a pojištění vozidel je teď v popředí zájmu společně s investicemi. Pandemie a přírodní katastrofy nám paradoxně otvírají dveře ke klientům.

Jak vnímáte Avenir v rámci působnosti na poradenském trhu a kam směřuje? Co je jeho největší předností?

Avenir vnímám jako poradenskou rodinu, jsou zde lidé, za které se nemusím stydět a mohu se hrdě k této firmě přihlásit. Největší předností Aveniru je lidskost, soudržnost, loajalita a nebojíme se experimentovat a zkoušet nové věci. |

Martin Tůma

je manažerem clientského centra Chomutov, v oboru působí od roku 2003. Mezi jeho zájmy patří myslivost a sport, je ženatý a má dvě děti.