

Avenir Financial Group s.r.o.:

Dobrou budoucnost lze stavět jen na dobrých základech

CO VEDE ÚSPĚŠNÉHO ŘEDITELE TRADIČNÍ FINANČNĚ PORADENSKÉ SPOLEČNOSTI, KTERÁ PATŘÍ DO NADNÁRODNÍ KORPORACE, K TOMU ABY PO 20 LETECH OPUSTIL POHODLÍ BEZPEČNÉ POZICE, ODEŠEL Z KORPORACE A ZALOŽIL VLASTNÍ SPOLEČNOST, PROZRADÍ ZAKLADATEL A MAJITEL AVENIR FINANCIAL GROUP S.R.O. TOMÁŠ CIDLINSKÝ.

Název firmy znamená „budoucnost“, kde vidíte budoucí příležitosti ve financích?

Ano název společnosti znamená budoucnost, a v podstatě vystihuje moje rozpoložení v době kdy jsem společnost zakládal a kdy jsem v původní společnosti ve které jsem působil 20 let již další budoucnost neviděl:)). Budoucích příležitostí ale ve financích vidím celou řadu. Jsem přesvědčen, že firmy, které budou mít podnikatelský model postaven na kvalitním řemeslu, komplexní službě, silném etickém přístupu a moderních digitálních technologiích mají před sebou obrovskou budoucnost. Dnešní klienti poptávají kvalitní služby a zejména pak servis. A na to musí finančněporadenské firmy reagovat. Současně finanční poradci dnes pro svoji práci požadují, resp. potřebují moderní analytické nástroje, špičkové CRM, on-line sjednávače produktů a on-line srovnávače produktů. Bez vyspělých systémů digitální komunikace nemohou být poradci dlouhodobě úspěšní. Doba se se změnila ale hlavně se mění velmi rychle i dále a jsem přesvědčen, že 4.0 průmyslová revoluce zcela změní obor finančního poradenství. Firmy a poradci, kteří budou stále pracovat v modelu jednoduchého prodeje produktů jsou odsouzení k vytlačení z trhu, pro ně v budoucnu místo na trhu již nebude. Jednoduchý prodej bez přidané hodnoty za poradce dobře obstarají roboti/robo poradci a on-line sjednávací systémy, které dnes již řada bank nabízí. Naopak poradci a firmy, jež budou umět dodat zásadní přidanou hodnotu – poradenství, které umožní správně nastavit finanční produkty a služby tak, aby byly v souladu a hlavně vždy aktualizované z hlediska momentální výhodnosti pro klienta, mají před sebou velkou budoucnost. Naše vize a strategie z těchto předpokladů vychází, právě proto jsme zvolili strategické spojenectví se společ-

Jsem přesvědčen, že firmy, které budou mít podnikatelský model postaven na kvalitním řemeslu, komplexní službě, silném etickém přístupu a moderních digitálních technologiích mají před sebou obrovskou budoucnost.

ností SAB servis s.r.o., která je na absolutní technologické špičce mezi servisními organizacemi na trhu. Navíc její majitel a zakladatel Ing. Mojmír Urbánek a jeho tým sdílejí velmi podobné ne-li identické vize jako my v Avenir Financial Group s.r.o. Je to harmonické spojenectví, ve kterém se vzájemně obohacujeme a podporujeme v růstu. Na rozdíl od původní firmy, ve které jsem působil v rámci spolupráce se SABem panují skvělé mezilidské vztahy, a to je pro nás v AVENIRu velmi důležité. Dalo by se říci, že jsme si padli do oka:).

Co vás vedlo k tomu, že jste po dvacetiletém působení opustil významnou finančněporadenskou firmu s dlouholetou tradicí na trhu?

Je to opravdu jednoduché. Po dvaceti letech působení v mé původní firmě jsem dospěl do bodu, kdy jsem již nemohl dále pokračovat. Prostě to nešlo. Zjistil jsem, že moje představa o dalším podnikání se zcela liší od představy většiny manažerů ve firmě. Moje nastavení je takové, že proto, abych mohl s někým spolupracovat, tak potřebuji, aby to fungovalo jak po byznysové, tak zejména po lidské stránce. V původní firmě mi nakonec chybělo obojí. Moje představy o dalším podnikání se zcela rozešly s představami většiny ředitelů, jejichž orientace byla silně fixována zejména na finance. Tím neříkám, že jsou pro mne peníze nepodstatná záležitost, to ne:)). Víte, já tvrdím, že pokud budu dělat to, co mě baví a mám rád a podle zásad, které uznávám a ctím, a jež jsou v souladu s tím, co dělám, tak si vás peníze nakonec najdou:). Také jsem přesvědčen, že pro další rozvoj podnikání ve finančním poradenství je třeba zásadních změn, a to hlavně v oblasti podnikatelského modelu a technologické vybavenosti. Pochopitelně, že

základním pravidlem musí být kvalita služby a silné morální nastavení. Bohužel i to jsem ve své původní společnosti postrádal. Současně i potřebuji, aby ve firmě byla tvůrčí, pozitivní atmosféra a kvalitní mezilidské vztahy, a to bylo z mého pohledu v původní společnosti podstatě nemožné. Prostě setrvat pro mě a mé spolupracovníky již nedávalo smysl. Pro mě firma jsou zejména lidé.

Chápu vaše rozhodnutí, ale nebylo to pro vás riskantní tímto krokem vystoupit z korporace a připravit se o zázemí a postavení, které jste si za léta v ředitelské pozici vybudoval?

Máte pravdu, poměrně dlouhou dobu jsem zvažoval, zda mám tento krok udělat anebo setrvat v relativně pohodlné pozici, která mi umožňuje čerpat zajímavé příjmy. Dával jsem si na stůl pro a proti, ale nakonec převážilo rozhodnutí tento krok udělat a založit firmu, ve které naplním své představy a vize, o kterých jsem bytostně přesvědčen. Navíc tomuto kroku předcházela má dlouholetá snaha firmu, ve které jsem působil, změnit, snažil jsem se o to snad deset let, ale bylo to tak trochu jako hrách na zeď:)). Většina těch, kteří se rozhodli pro pohodlí a pro zachování stávajícího stavu, byla silnější. Vlastně rozhodlo to, že jsem dospěl k názoru, že prostředí původní firmy bylo pro mě až fyzicky nepřijemné a také to, že jsem cítil odpovědnost za svoje spolupracovníky a jejich budoucnost. A když i moje rodina mé rozhodnutí podpořila, tak nebylo co řešit.

Založil jste společnost v Česku a jako organizační složku i na Slovensku, takže chcete působit „federálně“?

Prvním krokem bylo založení společnosti v Česku, ale výhledově opravdu plánujeme působit „federálně“, a proto jsme trochu s předstihem založili organizační složku na Slovensku. Máme stanoveny objemové cíle pro trh v ČR, po jejichž dosažení vstoupíme na slovenský trh, kde v současné době máme velice lukrativní kontakt:). Osobně odhaduji, že to bude ve druhé polovině roku 2019.

Jak se díváte na současné podnikatelské a kariérní modely ve finančním poradenství?

Myslím si, že většina velkých společností na trhu, včetně té, ze které jsem odešel, nepochopila změnu trhu, tj. změněné potřeby poradců, klientů a nároky a směr regulace a neumí na ně dobře reagovat. Zejména jde o firmy postavené na MLM (Multi level marketing – síťový marke-



Avenir Financial Group s.r.o , to je netradiční kariéra, digitální nástroje a dobré mezilidské vztahy.

ting), kdy tento model již naprosto neodpovídá potřebám současného trhu. MLM je systém postavený na jednoduchý prodej a navíc vytvořený pro efektivní obsazení neobsazeného trhu. Ani jeden parametr, pro který je MLM vhodný, neodpovídá potřebám současného trhu v ČR. Trh finančních služeb v Česku rozhodně není neobsazený, naopak jde o velmi saturovaný a konkurenční trh a dnešní finanční poradenství není zdaleka jednoduchý prodej. Naopak jde o velmi sofistikovanou činnost, která klade velké nároky na odbornost poradců. Stejně tak regulátor klade stále vyšší nároky na odbornost poradců a kvalitu poskytovaných informací. Tento vývoj většina velkých MLM společností nepochopila a změny kariérního a obchodního modelu se stále snaží udržet a vylepšit staré modely. Dokonce to dochází tak daleko, že neváhají ze svých rezerv použít nemalé finanční prostředky, aby si koupili loajalitu:)). Je to cesta, která nemůže vést k úspěchu. To je ostatně vidět i na odlivu poradců z těchto společností, ke kterému trvale dochází. Dobří poradci totiž dříve nebo později zjistí, že pokud jsou v klasickém MLM systému a nebudují MLM, tak nedává smysl, aby v něm setrvali, neboť je to pro ně příliš drahé. Musejí totiž nad sebou žít poměrně rozsáhlou strukturu manažerů a nadříze- →

ných, kteří pro ně ale nemají žádnou, nebo jen velmi nízkou přidanou hodnotu. Stejně tak manažeři, kteří chtějí rozvíjet svůj tým, zjišťují, že to není možné v oblasti finančního poradenství v klasickém MLM modelu. Je to dáno tím, že zkušené poradce do MLM nechtějí a zapracovat úplně nováčka do komplexního poradenství je téměř nemožné, resp. nemožné ve větších počtech, tak jako to bylo v dobách jednoduchého prodeje před osmi a více lety. Finálně se tedy stává i pro takového manažera drahé a neefektivní setrávat v MLM společnosti a hledá zázemí jinde, ve firmě, která dokáže lépe reagovat na jeho potřeby a vytvořit mu efektivnější systém.

Jaký kariérní systém a podnikatelský model tedy považujete za vhodný pro současný trh v ČR a jaký máte v Aveniru?

V Aveniru vycházíme z toho, co jsem popsal. Jsme si plně vědomi toho, že současný trh vyžaduje zcela nový přístup ke kariéře a podnikatelskému modelu. Přístup, který vytvoří pro naše poradce atraktivní podmínky a bude zajímavý i pro další poradce na trhu, kteří řeší to, že ve stávajících MLM společnostech nejsou spokojeni a nevidí v nich další budoucnost, tj. prostě pro ty, kteří chtějí dělat kvalitní řemeslo za kvalitní odměnu anebo pro ty, kteří i v dnešní době chtějí budovat poradenské týmy. Náš kariérní i podnikatelský model si vzal to dobré z MLM systému, ale i ze systému poolového, tj. umíme vytvořit zajímavé podmínky pro samostatné komplexní poradce, ale i pro manažery, kteří chtějí budovat tým. Jde vlastně o duální systém, který umožňuje poradenskou i manažerskou kariéru a je



Dobré zázemí a příjemné pracovní prostředí podporuje dobrou energii firmy

odlišný od obvyklých kariérních a podnikatelských modelů na trhu.

Komu jsou určeny vaše služby, zaměřujete se spíše na fyzické osoby anebo i na firmy?

I v tomto smyslu jsme univerzální. Poskytujeme služby jak fyzickým osobám, tak i firmám. V segmentu finančních služeb umíme prakticky vše. Jsme schopni pojistit běžná životní rizika anebo občanský majetek, ale také podnikatelská rizika nebo velká hospodářská rizika. Naším klientům umíme zajistit financování jejich bydlení formou hypotéky, umíme se postarat o investice, také o umístění volných prostředků, ale také třeba financování mobility. Umíme zajistit financování potřeb fyzických osob, ale také firem formou spotřebitelských anebo podnikatelských úvěrů. V neposlední řadě jsme schopni zajistit našim klientům poradenství a servis v oblasti investičních kovů a mincí, tedy v segmentu, po kterém v současné době poměrně výrazně roste poptávka.

Taková komplexnost klade velké nároky na vaše poradce, jak to zvládají?

Zvládají to dobře. Máme jednak velmi silnou technologickou podporu formou unikátních sjednávачů pojistných podmínek od našeho partnera SABu, a jednak bych řekl, že patří opravdu k odborníkům ve svém oboru. Dále mají k dispozici on-line průvodce pojištěním, které pomohou pro konkrétní osobu vybrat

Kdo je?

Tomáš Cidlinský, 47 let, ženatý, dva synové. Žije v Mladé Boleslavi
Vystudoval Střední zemědělskou průmyslovku v MB. Ve finančním oboru od 1998 – společnost Kapiťol a.s. až do února 2018.

V Kapiťolu působil na pozici Vrchního ředitele, zastával funkci místopředsedy pro inovace a rozvoj, dlouholetý člen rozšířeného vedení společnosti.

V Kapiťolu vedl tým cca 150 spolupracovníků.

Od března 2018 jednatel a majitel finančněporadenské společnosti Avenir Financial Group s.r.o.

správné pojištění a jeho rozsah anebo také správnou skladbu portfolia investic. Jde o opravdu unikátní nástroje, které našim poradcům šetří čas a eliminují potenciální chyby. Mimo to máme pro naše poradce k dispozici metodiky, kteří zastřešují jednotlivé oblasti a kromě toho, že zajišťují našim poradcům informační podporu, tak jsou k dispozici i pro přípravu jednotlivých návrhů pro klienty a nebo také mohou zajišťovat poradcům podporu při jednání s klienty. Stejně tak náš back office a back office SABu za naše poradce dělá většinu agendy spojené se zpracováním smluv, kdy poradce smlouvu uzavře a odevzdá a pak se již o nic nestará. Asistentky zadají průvodky, smlouvy naskenují včetně všech příloh a uloží do CRM. Celý systém podpory je vytvořen tak, aby se naši spolupracovníci nezabývali neefektivní agendou a více času jim zbylo na smysluplnou práci anebo třeba, aby měli více volna pro sebe a své rodiny. Díky technologickému zázemí nemusíme žít zbytečný management a byrokratický aparát, a přesto jsme schopni zajistit špičkový servis a jako bonus výrazně vyšší provize, než je na trhu obvyklé.

Jakou vidíte budoucnost Aveniru v delším horizontu?

O skvělé budoucnosti Aveniru vůbec nepochybují. Díky svému zaměření, kariérnímu a obchodnímu modelu, vnitřnímu nastavení, vizi a zejména lidem, kterými se obklopují a na které jsem v Aveniru hrdý, je Avenir odsouzen k úspěchu:). Již dnes po několika málo měsících ostrého provozu patří Avenir mezi čtyři nejvýkonnější firmy, které jako servisního partnera využívají SAB. Každý měsíc se zvětšuje náš tým spolupracovníků, kdy k nám přicházejí zkušené poradce napříč poradenským trhem a náš obchodní objem a provizní obrát roste meziměsíčně o jednotky desítek procent. Zatím jsme každý měsíc měli vyšší výsledek než měsíc předchozí, a to jsme ještě ve fázi ladění systémů, podpory a podobně. Nicméně našim hlavním cílem nejsou primárně obchodní a provizní objemy, ale to abychom byli pro klienty a poradce synonymem kvalitního řemesla a technologické vyspělosti. Aby Avenir byl nejenom naší budoucností, ale budoucností pro poradce, kteří hledají kvalitní zázemí a podporu a pro klienty, kteří hledají kvalitní službu a servis. Chceme naplnit naše heslo Rosteme s Vámi. Myslíme si, že náš růst je možný jenom tehdy, pokud současně s námi porostou i naši spolupracovníci a také třeba portfolia našich klientů. Ne nadarmo je součástí našeho loga tedy slogan „Rosteme s Vámi“.

O skvělé budoucnosti Aveniru vůbec nepochybují. Díky svému zaměření, kariérnímu a obchodnímu modelu, vnitřnímu nastavení, vizi a zejména lidem, kterými se obklopují a na které jsem v Aveniru hrdý, je Avenir odsouzen k úspěchu :-)

Ukázky z kampaně publikované na Facebooku

Rosteme s Vámi

Znáte revoluční řešení myPLANN ?

Naši poradci jsou pro spojení se svými klienty vybaveni špičkovým digitálním komunikačním kanálem myPLANN.

1. Klient v myPLANN vidí svého poradce a může ho kontaktovat i přes chat.
2. Jednoduchý náhled na celkové portfolio smluv, které klient sjednal. Pokud chce klient vidět zámam z jednání, stačí jeden klik.
3. Klient vidí na všechny své důležité události, jako je výročí smlouvy, konec řízení, konec omlouvy, konec investiční horizontu.
4. Prostor pro náhledy spolu firmy Anu, máme i tu, každý náš partner má vlastní prostor pro prezentační firmu.

Rosteme s Vámi

Špičkové on-line digitální srovnávače

Díky naší strategické spolupráci se společností SAB servis s.r.o máme k dispozici špičkové on-line digitální srovnávače a průvodce pro klíčové produktové oblasti:

- Investice
- Živoci pojištění
- Neživotní pojištění
- Hypotéky

Naše srovnávače mají jasnou filosofii

- 1. Nezávislost**
Podobu srovnávače neovlivňuje žádná pojišťovna ani jiné finanční instituce!
- 2. Přesnost**
Porovnat skutečnou kvalitu pojištění je možné pouze hlubokým rozborem pojistných podmínek a detailů smluvních ujednání. Srovnávané kvalitu, ne ceny!
- 3. Rychlost**
Do 5 minut srovná všechny pojištěné pojištění bez nutnosti je všechny číst a hledat odlišnosti!
- 4. Aktuálnost**
Když se na trhu objeví nový produkt nebo aktualizace stávajícího, v nejbližší možné době jej integrujeme a přidáme do srovnávače.

Jednoduše a rychle získáte srovnání pojistných produktů a hypoték

Srovnávač vygeneruje porovnání produktů podle Vámi zvolených nálezů:

- Podrobný přehled o srovnávaných produktech
- Možnost zvolit srovnávací kritéria
- Možnost nastavení kritérií srovnání

Srovnávač