

Jak se chce rozvíjet Broker Trust

Mají pooly ještě růstové momentum? Jak zlepšovat servis a nakolik jsou spokojeni spolupracovníci...
To vše pohledem generálního ředitele – jak situaci hodnotí Michal Knapp?

Jak jde byznys v poolu?

Musím zaklepat na dřevo, že velmi dobře. Víte, že jsme v loňském roce vyrostli v hrubém obratu o třetinu a přidali se díky dosaženým tržbám mezi „miliardové firmy“. Jsme za to velmi rádi, především proto, že nám to dává možnosti dále se rozvíjet a být inovativní, poskytovat pro poradce servis na úplné špičce oboru. Ve výsledku nám totiž nejde o nějaké rekordy, ale o spokojenost spolupracujících smluvních partnerů.

Samozřejmě nám nahrává i přirozený vývoj na trhu. Poradci se zajímají o poolové zázemí a my víme, že loni více než polovina poradců odcházejících z multivelů skončila v Broker Trustu. A k tomu musím dodat, že se rozhodně nepodbízíme cenou, za tím výsledkem stojí kombinace úrovně našich služeb, zejména v oblasti vzdělávání nebo analytického servisu, zkušeností a možnosti sdílet zkušenosti s těmi úspěšnými, finanční stability, velikosti, zkrátka nejlepší poměr ceny a výkonu, dá-li se to tak říci.

Michal Knapp,
generální ředitel
Broker Trust



Na změnách trendů poradenského trhu se podílí zejména tlak regulace, mění se ale i přístup společností spolupracujících s Broker Trustem?

To jde ruku v ruce. Nejde jen o regulaci, i zákazníci jsou náročnější, spousta věcí lze snadno dohledat na internetu. Ty změny jsou tak významné, že nemůžete zůstat stát na místě. Profesionálové v tomto oboru dnes chápou, že musejí pro své klienty dělat více než dříve. Hledají nejlepší cestu, jak o zákazníky pečovat, jak se odlišit od konkurence, jak diverzifikovat portfolio, jak standardizovat a zároveň neustále zlepšovat svůj servis. Využívají stále modernější nástroje, studují EFA, zajímají se o další kurzy z naší BizOn Akademie, pracují na sobě.

Víte, že jsme nedávno získali na místo obchodního ředitele Martina Čubu, podle mě jednoho z nejlepších koučů v našem oboru u nás. To je dostatečným důkazem pro mé předchozí tvrzení o našich službách. Naši partneři zkrátka chtějí své byznysy posouvat, proto jsme tuto poptávku vyslyšeli a takto výrazně posílili obchodní tým, který je partnerům k ruce. Naše obchodní oddělení je tak svým způsobem atypické, nemá za úkol řídit produkci, ale je to spíše v rovině servisu, inspirace, koučinku, zkrátka partnerství z rozumu.

Produkce životního pojištění v exteru (AFIZ + USF) klesla v prvním čtvrtletí meziročně o čtvrtinu, projevuje se to i u vás?

Životní pojištění klesá již několik let po sobě. Věřím, že takto výrazná čísla v prvním čtvrtletí budou spíše krátkodobým výkyvem, poradci na sebe nechtěli brát zvýšené riziko a snažili se maximum klientů obsloužit ještě za starých podmínek. První kvartál pak byl logicky slabší.

Především bych ale chtěl říct, že mě ten dlouhodobý klesající trend velmi mrzí a nepovažuji jej za správný. Češi jsou podpojištěni, a to nejen ve srovnání s bohatšími státy Evropy, ale třeba i ve srovnání s Polskem nebo Slovenskem.

Jednoznačně podceňujeme některá rizika, lidé mají mylné, příliš optimistické představy o tom, jak by se o ně stát postaral například v případě invalidity. Není tak známé, že náhradový poměr u invalidity je ještě horší než v případě starobního důchodu.

Nezajímáme se dostatečně o peníze, neřešíme pojistné riziko dožití. Produkty životního pojištění trpí mediálním obrazem z poslední doby. Přitom pojiš-