

řetovny neustále vylepšují své produkty. Chceme to změnit, cítíme jako jeden z lídrů trhu finančního poradenství potřebu něco udělat. Naše role je pojmenovávat skutečnosti a dávat finančním poradcům argumenty a podpůrné materiály tak, aby mohli lépe servisovat své klienty.

Tým v čele s Dušanem Šídlem vytvořil infografiku na téma, proč životní pojištění dává smysl. Připravujeme kampaň, která odhalí některé mýty a řekne fakta o pojištění osob v ČR. Lidé si musejí uvědomit, že stát ve svobodné zemi se o ně nepostará v plném rozsahu, že je zodpovědné postarat se sám.

Růst obratu BT není o moc vyšší než přírůstky spolupracovníků – vidíte potenciál ve vyšší efektivitě jejich práce?

Opět se vracím k tomu, že pro mě je celkový růst Broker Trustu čistě prostředkem pro to, abychom mohli realizovat věci, které chceme. Jsme rádi, že velmi dobře rostou naši dlouholetí partneři a zaplať Pán Bůh za to, že o Broker Trust je zájem i z vnějšího světa.

Podmínky na trhu jsou čím dál náročnější, není automaticky dané, že všichni neustále porosteme. Někdo má menší, stabilní a slušně vydělávající firmu a ani nemá ambice na nějaký překotný růst. V tom mají naši partneři vlastní strategie, tuhle svobodu respektujeme.

Z mého pohledu dlouhodobě udržitelného růstu firmy je také neméně důležitá efektivita fungování. Těm, co chtějí růst, nabízíme pomoc. Tady je velká role našeho konsolidovaného obchodního týmu spolu s týmem vzdělávání dávat správné impulzy ke změně ve správný čas. Máme dobré zkušenosti a opravdu se nám s mnoha partnery společně díky intenzivní spolupráci podařilo nastartovat růst a zlepšit efektivitu jejich podnikání.

BeTy toho umí čím dál víc, ale není lepší pořídit si asistenta/asistentku?

BeTy je náš poradenský portál a opravdu ji považujeme za takovou elektronickou osobní asistentku. Do jejího vývoje jdou obrovské částky. Abychom si byli jistí, že jdeme správným směrem, máme u nás člověka, kterému interně říkáme „BeTy Man“.

Na plný úvazek se stará o to, aby se poradcům s BeTy dělalo příjemně. Moderně bychom řekli, že řeší oblast „user experience“ – uživatelskou zkušenost se systémem. Velkou roli samozřejmě hraje zpětná vazba od poradců.

Desetičlenný analytický tým pracuje na integrovaných metodikách a dalších analytických nástrojích pro porovnání a výběr vhodného produktu. Denně pomáhá BeTy více než 1500 poradcům. To už je myslím vcelku výkonná asistentka, ne? Z nedávného interního průzkumu spokojenosti, jehož hlavním cílem bylo definovat další strategii změn v BeTy, vyplynula velmi příjemná skutečnost, že 9 z 10 uživatelů by BeTy dále doporučilo. Na 100 procent, tj. 10 z 10, se věřím dosta-



BeTy je náš poradenský portál a opravdu ji považujeme za takovou elektronickou osobní asistentku.

neme brzy po realizaci změn, které nám poradci v dotazníku uvedli.)

Ale abych se vrátil k vaší otázce, my poradcům doporučujeme obojí, pokud to dává v jejich obchodním modelu smysl. Řada z nich už takto pracuje, v zahraničí je to běžné.

Vracím se zpátky k oné efektivitě fungování firmy, kde každý má svoji roli v týmu. Poradce se věnuje tomu, kde má nejvyšší přidanou hodnotu, tedy vztahům se svými zákazníky. Na administrativu spíše využívá asistentky, je to pro něj ve výsledku levnější, než aby na tom trávil svůj čas. Nejlepší z asistentů je pak právě BeTy:)

Omilám už desetiletí, že „královským“ produktem jsou investice, přitom se jich prý poradci ale bojí – co s tím?

Na investice sázíme i v Broker Trustu. Posílili jsme tým o zkušeného investičního стратега Michala Valentíka. Vyvíjíme zcela novou investiční platformu. Kromě komentářů se Michal hodně věnuje i vzdělávání, a to i v rámci EFA kurzů.

Vytváříme prostředí, kde ti poradci, kteří nejsou zatím příliš erudovaní v investicích, toto mohou změnit, a ti zkušenější najdou rovnocenného partnera pro konzultace o investičních potřebách a možnostech svých klientů.

V investicích je velký potenciál. Lidé si musejí uvědomit, že se musejí sami postarat o svůj důchod, nelze se vzdávat zodpovědnosti a spoléhat se paternalisticky na stát. Investice mají svá úskalí, ale pro retailového klienta zatím nikdo nevymyslel nic lepšího ve smyslu porovnání cena/výkon, než jsou nástroje kolektivního investování. Pokud chce poradce dělat komplexní finanční poradenství, nemůže to dělat bez investic a svého kontinuálního vzdělávání v této oblasti.

Loňský obrat táhlo ještě životko (v BT myslím 52 %), v prvním letošním čtvrtletí finišovaly hypotéky, co vidíte na „zbytek“ roku?

Uděláme vše proto, aby životní pojištění, nabízející bezprecedentní možnost zajistit se proti zdravotním rizikům, zastavilo svůj pokles. Není totiž v kontextu rozvinuté Evropy na místě. Měli bychom jako trh, myšleno finanční poradci i producenti, v tomto úsilí více táhnout za jeden provaz.

Říkat lidem celou pravdu. Je potřeba být zodpovědný sám za sebe. K tomu také patří kvalitní pojištění a produkty pro důchodové zajištění včetně investic. Potenciál tu je, vždyť Češi například ročně utratí více peněz za hazard, než jsou investice do podílových fondů. To mi připadá absurdní.

Nemáte třeba nějakého produktového favorita?

Pro mě jsou to všechny produkty penzijního typu. Volby se blíží a přál bych si, aby nová vláda našla odvalu to téma penzijní reformy nebo i zdravotní reformy znovu zvednout. ●