

FINFest 23.5.2018

Komplexní poradce versus Specialista

Mgr. Marta Gellová, předsedkyně Rady EFPA ČR

Bc. Lenka Andršová EFA

Ing. Vladimír Weiss EFA

AGENDA



- EFPA ČR a poradenský trh
- Co klienti potřebují?
- Jak se k tomu dopracovat?
- 2 modely fungování EFA poradců v praxi
 - Lenka Andršová
 - Vladimír Weiss
- Závěr – jak se modely liší a co mají společného?

EFPA ČR: podpora nejlepších

od r. **2010**

**12 zemí
v Evropě**

**30.000
certifikovaných
poradců
v EU**

**Spolupráce
s ČNB
a MFČR**

**Akreditace
ČNB**

**30.000+
účastníků
sektorových
zkoušek**

EFPA ČR

**280 EFA
poradců**

**Z více
než 20
společností**

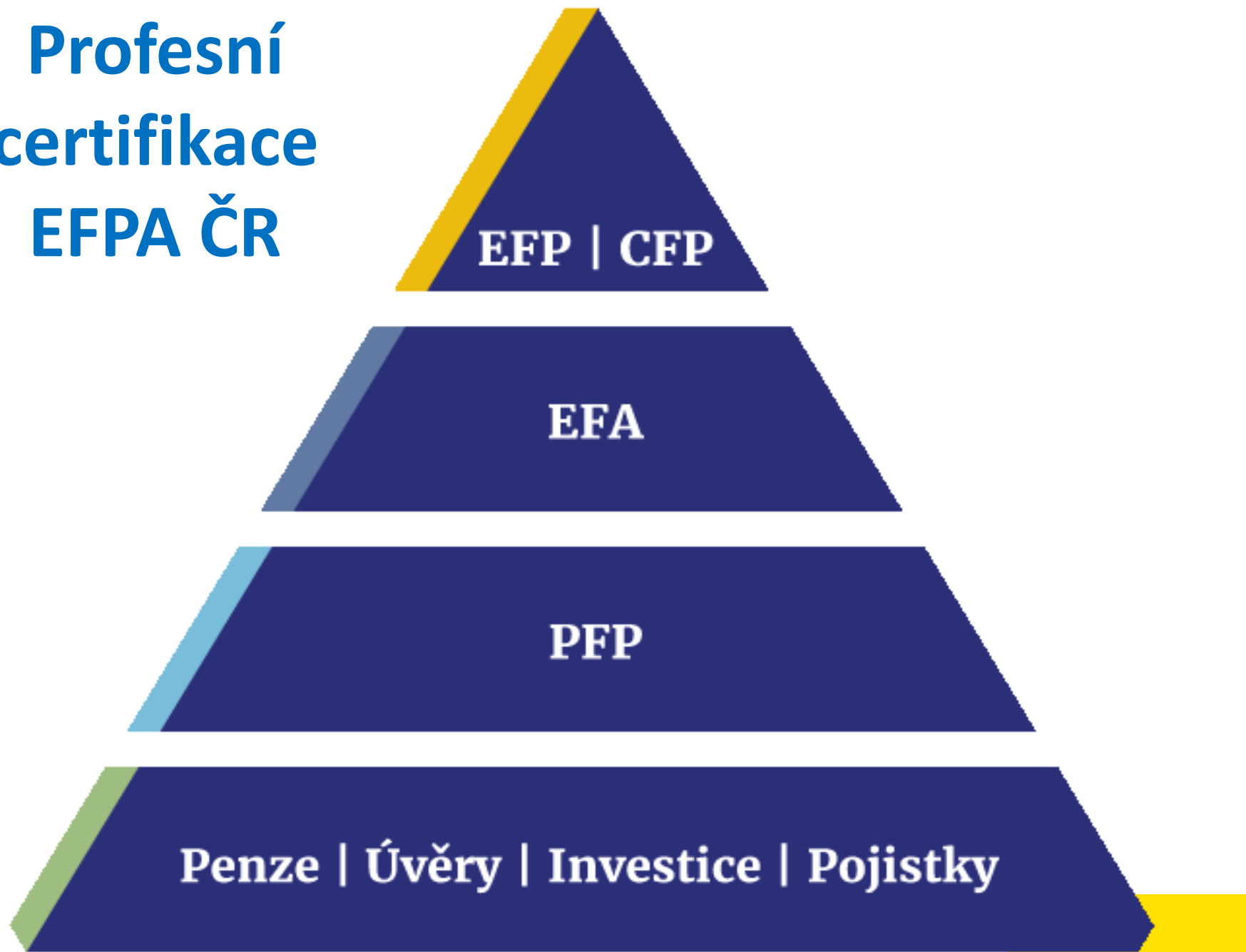
**6 EFA
poradců na
Slovensku**

**350
účastníků
konference**

**VII.
konference
26.9.2018**

**GMW
10.000
dětí**

**Profesní
certifikace
EFPA ČR**



Komplexní poradce „versus“ Specialista

Co potřebují klienti

- Zorganizovat svůj finanční život
- Vzdělávat se
- Pomoc při zásadních finančních rozhodnutích
- Definovat svoji životní úroveň dnes
- Zajistit si životní úroveň pro budoucnost
- Finanční plán, ve kterém setrvají
-

Finanční plán

- Proces finančního plánování pomáhá klientům odpovídat na to:
 - Co opravdu chtějí,
 - kdy to chtějí,
 - co to bude stát,
 - zdali si to mohou teď dovolit,
 - případně kdy si to mohou dovolit.
- Poradce se stává průvodcem, trenérem a mentorem, aby se ujistil, že plán zůstane na správné cestě.
- **Plán však není samotným cílem, ale život, který klient žije naplno, jím je.**

Komplexní poradce versus Specialista

- Ověřené modely fungování EFA poradců v praxi
 - Velká poradenská síť
 - Malá rodinná firma
- Může být komplexní poradce zároveň specialistou?
- Dokáže specialista poskytnout komplexní službu?



Model 1: Malá rodinná firma



- Samostatná rodinná firma (s.r.o.) - 5 zaměstnanců
- Sídlo Žamberk – cca 6 tis. obyvatel
- Spolupráce s Broker Trust, VHI, EUCS
- Historie majitelů
 - od 2003 – pojišťovna
 - od 2007 – pojišťovna + stavební spoř.
 - od 2009 – MLM
 - od 2013 – založení vlastní společnosti

Finanční plánování = komplexní řešení

- Začátky již v roce 2008 v pojišťovně
- Jediná možná cesta, jak klientovi poskytnout kompletní servis – ošetřit všechny oblasti financí – nemusí nikam jít.

Prodej na základě finančního plánu

= prodej řešení, nikoliv produktů!

- Konečné řešení je výsledkem spolupráce odborníků!

Finanční plánování = komplexní řešení

System práce jako daňoví poradci, notáři, právníci...

Specializace = ODBORNÍCI

- finanční plánování + pojištění a investice
- úvěry
- neživotní pojištění – asistentky
- veškerá administrativa – asistentky

Každý z týmu zná a řídí se stejnými pravidly!

Na prvním místě je klient!

Titul EFA

- Certifikát EFA získán v roce 2015



- Co přinesl do poradenské praxe?
 - Prohloubení znalostí v jednotlivých oblastech
 - Neustálé vzdělávání
 - Odlišení od masy finančních poradců – značka vzdělanosti v oboru = značka kvality



Model 2:

Ing. Vladimír Weiss, EFA

Finanční poradce a vedoucí poradenské kanceláře pod hlavičkou Partners FS (PFS)

- 2007 - Start ve financích u PFS (asistent ředitele DK)
- 2011 - Promoce na VŠE v Praze (PE, MNG, MKT)
- 2013 - **Vlastní poradenská praxe** (Poradenská kancelář pod hlavičkou PFS), Praha
- 2014 - Absolvování přípravného kurzu pro EFA (PA)
- 2014 - Start mediální činnosti (rozhovory, články, komentáře)
- 2015 - **Získání certifikátu EFA**



PORADENSKÁ KANCELÁŘ VW

- *Mám sen, že jednoho dne:*
 - *se lidé o penězích radí a plánují s nezávislými odborníky*
 - *bude finanční poradce prestižní a uznávaná profese.*
 - *finanční plánování a poradenství je kvalitní službou (nikoli pouhým prodejem)*

Já a moje kancelář budeme u toho!

PORADENSKÁ KANCELÁŘ VW

- Aktuální stav: Já + 2 asistentky
- Kam směřujeme?
 - Poradenská kancelář složená z
 - koncipientů (obchodníci & servisní poradci)
 - specialistů (hypo, poj, investice)
 - asistentů
 - 2 000 klientů (1 mld.CZK pod správou)

PORADENSKÁ KANCELÁŘ VW

- Segmentace klientely
 - cílování na upper mass a bonitní klientelu
- Tvorba aktiv
 - Systém a provoz kanceláře („továrna“),
 - AUM, Opakující se a rozložené provize,
 - Vztahy (klienti & spolupracovníci)
- Role a kompetence (každý ví, co má kdy dělat)





Rozdíly představených modelů?

- Získávání klientů
- Segmentace klientů
- Odměňování v rámci „buňky“ (dělení provizí, plat,..)
- Způsob spolupráce ve skupině (IČO, zaměstnanec)
- Administrativní zázemí
- Compliance
- Vzdělávání

Závěr

V čem se oba modely liší?

Co mají společné?



- Komplexní pohled na klienta
- Více smluv klienta fixuje v nastaveném finančním plánu
- Spokojený klient zůstává a chce více
- Klienti přicházejí sami

DĚKUJEME ZA POZORNOST



E: info@efpa.cz

T: 222 365 416

efpa.cz

