

FINfest Jaro 2018

Konference finančních poradců

 23. května 2018 / Praha

PARTNERS MARKETY

FINfest.cz

PARTNERS MARKETY

Petr Kalužík
franšízant pobočky PM Břeclav

Martin Hruša
ředitel franšízového projektu

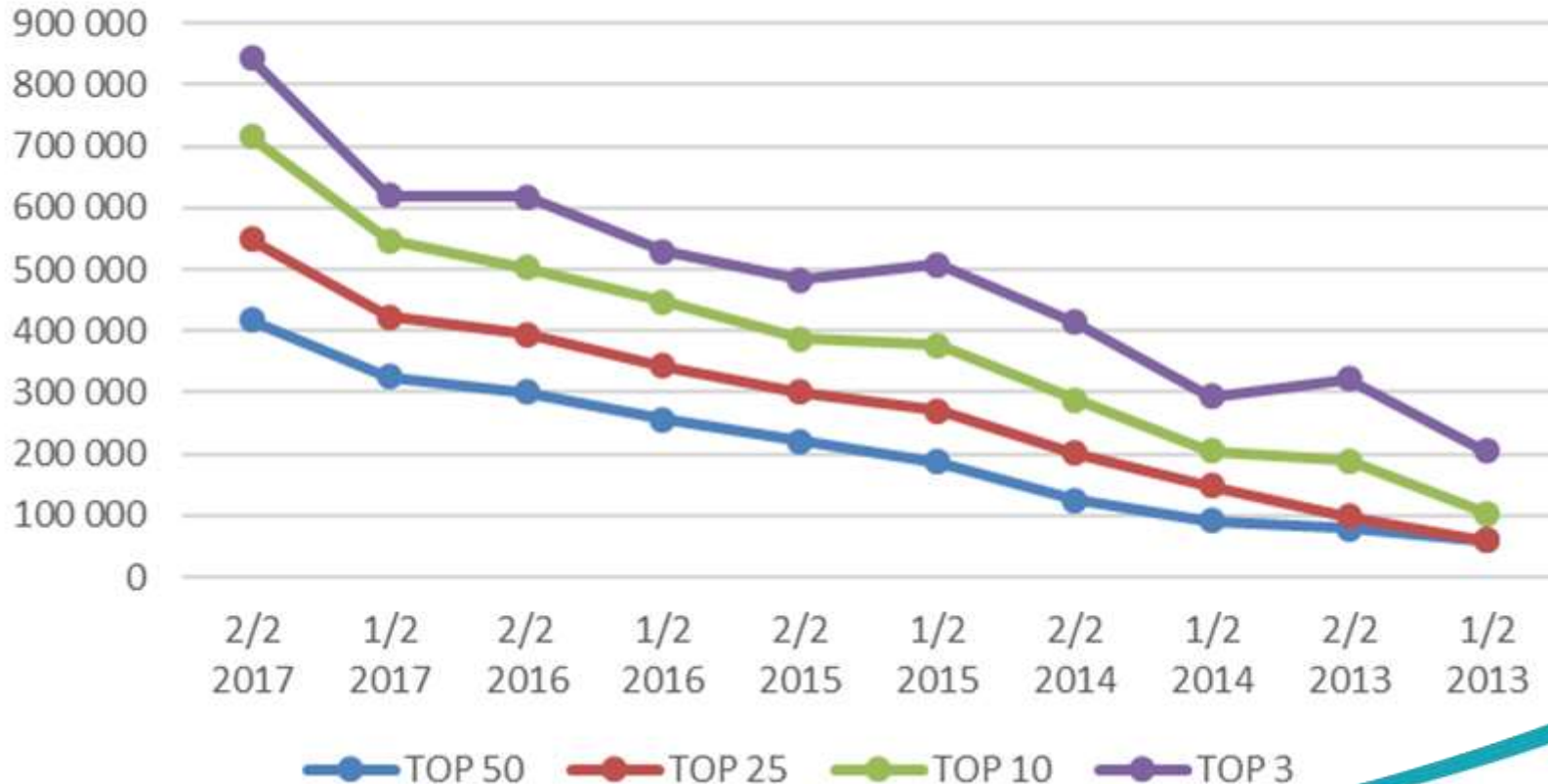
Pobočka Partners market

- ☉ Pevná otevírací doba
- ☉ Unikátní spojení banky a nezávislého finančního poradenství
- ☉ Vždy na dostupném místě
- ☉ V průměru 5 poradců na pobočku
- ☉ Pořizovací cena 1 mil. Kč



Kam směřujeme?

VÝVOJ PRŮMĚRNÉHO MĚSÍČNÍHO OBRATU



Vznik franšíz a klientský potenciál

- e Vývoj péče o klienty vedl ke vzniku kamenných poboček
 - e Více dostupné pro lidi - *i když měl klient poradce, řešil věci jinde*
 - e Silný servisní kanál
-
- e *Partners má 500 000 klientů, od poradců dostává servis 30 %*
 - e *Stále bez servisu je 350 000 a dále přibývají*
 - e *V průměru má každá pobočka přes 2 000 klientů ve správě*
 - e *Nerozděleno na pobočky 200 000 klientů*

Sdílení v roce 2017 a potenciál do dalších let

- ☞ Pobočky s celkovým provizním obratem přes 500 000 měsíčně obslouží JEN 1000 klientů za rok
- ☞ Za rok 2017
- ☞ Poradci předali k servisu 50 000 klientů

Vyprodukovali jsme například:

- ☞ Hypotéky za 1 miliardu
- ☞ Téměř 9 000 povinných ručení
- ☞ Celkem 25 000 smluv
- ☞ Za rok jsme „oservisovali“ 16 000 klientů

- ☞ Jak roste výkonnost, roste důvěra poradců a chuť více spolupracovat
- ☞ **Aktuální potenciál na 5 let dopředu, pokud by nepřibyl žádný nový klient ☺**

Proč jsem šel do franšízy?

Nechtěl jsem lákat lidi na VIZE a ani jít cestou poradce.

Našel jsem CESTU v podobě MOŽNOSTI mít zaměstnance.

Využil jsem cestu, jak snadno ZÍSKAT klienty.

Budoucí příjmy - práce poradce/manažera vs. franšízanta se zaměstnanci.

HODNOTA FIRMY JE V LIDECH!

Výhody zaměstnávání lidí a dlouhodobý smysl... lidi chtějí být zaměstnanci

Když lidé vědí, co a jak mají dělat, jsou efektivnější a spokojenější!

Know-how - bodový systém úkolů, CP s úspěšností až 80 % nad databázemi.

Lidé raději plní zadané úkoly - *než shánět klienta, vymýšlet, jak ho oslovit, co a jak mu nabídnout, „prodat“ a udržovat vztah.*

Pevná pracovní doba - komplexnost práce a dostupnost - kupují si čas!

Díky tomu všemu mohu lépe ovlivnit výsledek.

Výhody zaměstnání pro poradce

Žádný tlak na novou produkci

„Nováček“ lépe vnímá okolí

Nezávisí na tom, zda-li dostane doporučení

STABILITA a JISTOTA

Lidé se pohybují na trhu práce, primárně nehledají IČO

Zaměstnanci cítí větší odpovědnost k odvedené práci

Jak to funguje v praxi?

2014 - 22.000 BJ - 2,6 mil Kč provizní obrat - 10 lidí

2017 - 33.000 BJ - 4,9 mil Kč provizní obrat - 6 lidí

Mnohonásobně vyšší produkce díky řízení a kontrolingu

Příklad:

Jak funguje zvedání provizí x platy a benefity (např. asistentka)

Minimální hodnota pobočky po 4 letech - 8 mil Kč

vs. poradci na IČO/či VIP poradci?

Partners markety jdou cestou kvalitního zaměstnavatele ve financích

Děkuji za pozornost!

Petr Kalužík 777 066 655 petr.kaluzik@partners
Zájem o další pobočky - pomoc při rozjetí

Obecné info:
Martin Hruša 777 160 305 martin.hrusa@partners.cz