

Co nás naučilo 30 let ve finančním poradenství?



1

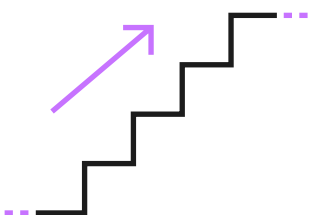
Jak začít a nezbláznit se?

Vítejte ve světě financí, flexibilního času, nadstandardních výdělků, zajímavých obchodních příležitostí a raketové kariéry. Přesně tak se to může jevit každému, kdo se rozhodl začít v našem oboru podnikat.

Dnes už finanční poradenství rozhodně není oborem, do kterého vstupují primárně studenti prvního ročníku vysokých škol nebo „podnikatelé“ s vidinou rychlého zisku, kteří zmateně pobíhají po trhu v obleku z tanečních.

Fakta jsou taková, že za posledních 5 let se počet licencovaných poradců výrazně snížil. Je to dáno tím, že nároky na jejich odbornost se zvyšují jak ze strany legislativy, tak ze strany klientů a samotných společností.

Začít znovu však může každý z nás.



2

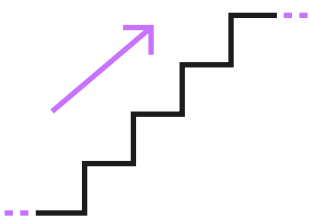
Jak začít a nezbláznit se?

Na začátku buduješ vztah s člověkem, kterému důvěřuješ.

Pak přijde rozhodnutí a Ty za ním přicházíš do firmy.

- První seznamovací školení s novou společností
- Obsáhlá produktová školení
- Pracovní sezení
- Konzultace
- Obchodní schůzky

A pokud člověk všechny změny zvládne, nezblázní se, potom může, ale nemusí, přijít svět velkých úspěchů :)



3

Co mám dělat, když už něco vím?

Základním předpokladem úspěchu ve finančním poradenství je přístup „Vím, že nic nevím“. Jinými slovy: Vzdělání je nikdy nekončící proces a je potřeba na sobě neustále pracovat. Je potřeba být pokorný, mít otevřenou mysl a vždy respektovat protistranu. Ať už je protistranou klient, podřízený, nadřízený nebo partnerská společnost.

Když budu uvažovat tímto směrem, mám z části vyhráno. Vznikne ale otázka: **„Kde vezmu klienty? Klienti mě přece budou živit...“**

Některé společnosti mají nástroje, které umí s tvorbou klientského kmene pomoci, jako ta naše. Přičemž POMOC je velmi důležité slovo, protože žádný z těchto nástrojů neudělá práci za Vás.

Nyní je skutečně potřeba si nalít čistého vína. Nemalou část klientského kmene bych měl být schopný získat sám. Získat jí sám ze svého prostředí. Dříve nebo později přeci chci být ten, za kterým chodí rodina a známí pro radu.



4

Co mám dělat, když už něco vím?

A to, že je prvně zapotřebí si vybudovat respekt ve vlastním okolí a toto okolí přesvědčit o své schopnosti podat pomocnou ruku, je pravda, která na většině náborových seminářů nezazní. Je zdravé a normální, že začínáme tím, že pomůžeme svým blízkým a přátelům. Pomůžeme, nevytáhneme z nich poslední korunu a nevložíme jí do produktu, který nefunguje, nebo se v jejich případě nevyplatí. Poté je normální, že na základě prvních referencí vznikne mnoho dalších doporučení, kdy se na nás začnou obracet lidé, které jsme dříve neznali. Tak tradičně vzniká silný kmen spokojených klientů.

A i v době, kdy dokážeme získávat klienty z internetu, jsou osobní vazby a reputace tím hlavním.

Je třeba si přiznat, že se jedná o obchodní činnost a její hlavní součástí je tvorba klientského kmene.





Jakub Havelka

Director

Hlavní náplní mojí práce je vedení a rozvoj týmu, adaptace nových a dlouhodobé vzdělávání stávajících spolupracovníků.

Rád se posouvám nejenom jako finančník, ale také jako člověk. Proto často vyhledávám různé aktivity osobního rozvoje.

Kromě toho rád sportuji a cestuji. Rozhoduji se podle svého srdce, abych v budoucnu ničeho nelitoval, **a také podle svého svědomí, abych se sebou mohl spokojeně žít.**



David Cihlár

Senior Manager

Vytvářím obchodní vztahy a příležitosti pro obchodníky. Kladu důraz na přátelskou atmosféru v týmu. Každý si u nás najde to své.

Rád jsem ve fitku a nebo si ve volných chvílích otevřu knihu s tématem osobního rozvoje. Nicnedělání mě nebaví.

S pokorou a 100% odhodláním přistupuji ke každé příležitosti, vymačkat ze života maximum.

Říkám: „**Pracuj tvrdě, nezapomeň na svoji rodinu a přátele. A hlavně se z toho nezbláznit!**”



Michal Čáp

Senior Manager

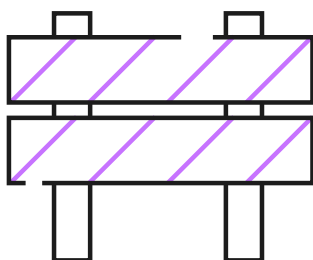
Moje role je hlavně vytvářet pro lidi kvalitní prostředí. Věnuji se především rozvoji týmu a jeho vedení. Snažím se jít příkladem a pomáhat ostatním.

Baví mě učit se a posouvat se vpřed nejen v práci, ale i v soukromém životě.

Volný čas věnuji své rodině, cestování a sportu. Mám ke všemu upřímný a pozitivní přístup. Používám zdravý rozum i srdce.

Nechci se prostě ohlížet přes rameno a přemýšlet, jestli jsem něco neudělal špatně.

Jak si ohraničit svou pracovní dobu?



Máš živnostenský list. Stojíš u východu z úřadu a v kapse máš velkou výhodu:

Jsi pánem svého času! Ale uvědomuješ si, že každá mince má dvě strany?

Ze začátku to totiž může být spíše nevýhodou. Málokdo je schopný šéfovat sám sebe. Vybereš si za obchodního partnera někoho, kdo má pevný systém a řád?

Jako začínající podnikatel si musíš umět určit pevnou pracovní dobu.

Říct si:

- V kolik hodin chceš být v kanceláři?
- Kdy začneš první schůzku?
- V kolik pojeděš za prvním klientem?

Stejně tak je dobré, aby ses zamyslel, jak dlouhý chceš mít pracovní den. Kdy budeš končit a kolik času budeš věnovat jenom sám sobě.

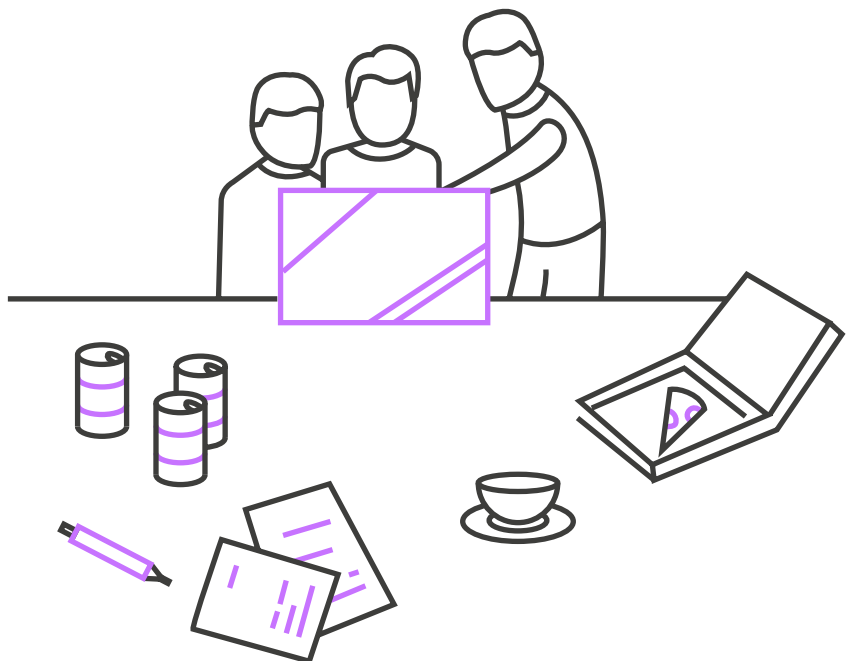
Přesto, že je to někdy těžké dodržet, je důležité nevynechávat svůj osobní život. Jinak se z toho taky můžeš jednou zbláznit. Ale znáš to, vždy se najde případ, kdy: Je to marný! Je to marný! Je to marný!

Jak si ohraničit svou pracovní dobu?

Co je tedy náplní mého běžného pracovního dne?

Určitou část své pracovní náplně nemusím vůbec řešit, protože jí budu věnovat předem daným systémovým a vzdělávacím aktivitám. To platí pro nováčka i zkušeného hráče. I zkušený poradce ocení jako parťáka člověka, který ho světem financí provede. A tady je klíčové, aby to byl někdo, komu můžu důvěřovat. Člověk, který bude respektovat mě a moje cíle.

Další část pracovní náplně by se měla řídit pravidlem „Klient je vždy na první místě“. Protože jak již bylo řečeno, klientské schůzky jsou to, co mě bude živit.

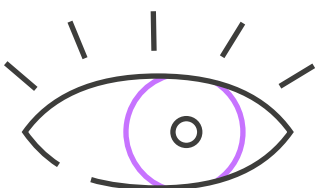


Na co a na koho si dát pozor?

Na klienta „troublemakera“, na závist a intriky na pracovišti i mimo něj. A hlavně sám na sebe. Je to práce s lidmi.

Je potřeba k tomu tak přistupovat a obrnit se notnou dávkou trpělivosti. Nechceme malovat čerta na zeď, ale práce finančního poradce prostě není vždy jednoduchá. „Pokud by to byl takový med, dávno by ho někdo sněd“.

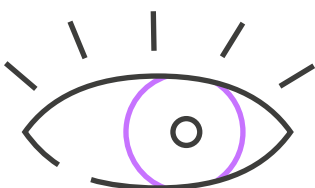
Na to se jednoduše nedá připravit a naučí Vás to až praxe. Je nutné počítat téměř se vším. Budete narážet na klienty, se kterými budou jednání příjemná, bezproblémová a budete se k nim rádi vracet. V opačném případě ale mohou být jednání zdlouhavá, unavující, energeticky náročná. Tím neříkáme, že klienti jsou dobří nebo špatní. Někdy si spolu dva lidé prostě nesejdou, nejsou ve stejnou dobu naladěni na stejnou notu. Což známe i z osobního života. Stejná situace se pochopitelně může dít i se zástupci strategických partnerů.



Na co a na koho si dát pozor?

Jsou zkrátka věci, na které se teoreticky nedá připravit, člověk si je musí prožít. Proto je důležitý pozitivní přístup a uvědomění, že každá schůzka mě posouvá.

Při výběru společnosti se často zapomíná na jednu a troufáme si říci nejdůležitější věc. Je to výše provize? Rozhodně ne. Existuje něco zásadnějšího? Za nás ano. Prostředí. Prostředí, ve kterém budeme společně trávit času zdaleka nejvíce. Prostředí, které nás musí bavit a vzájemně inspirovat. Prostředí, které dlouhodobě ovlivňuje naši spokojenost a výši příjmu. A to neznamena, že šetříme na provizi pro partnery.



Jak uhlídat sám sebe?



100



První věta předchozí kapitoly končila tím, že je potřeba hlídat především sám sebe. Potom jsme se rozepsali a na sebe zapomněli.

V přechozích kapitolách jsme psali o pokoře k systému a zkušenějším kolegům. O pracovní disciplíně a vymezení svého času. O respektu k obchodním partnerům.

Ale co tedy znamená hlídat sám sebe?

Společně jsme došli k závěru, že je důležité nastavit si rovnováhu mezi osobním a pracovním životem. Rovnováhu pro nás představují dvě věci. Být odpočatý a být soustředěný.

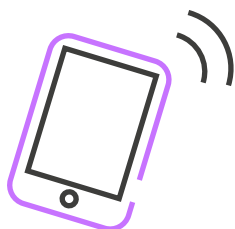
Umět si odpočinout a na práci nemyslet, je paradoxně její velmi důležitá součást. Každý to řešíme jinak. Je dobré si najít aktivitu, u které umíme vypnout hlavu. Je nezbytné být v tomto ohledu nekompromisní a nezapomínat sám na sebe.

Dále se musím umět zaměřit jen na činnost, které se aktuálně věnuji. Pozornost mi nesmí skákat z jedné věci na druhou.

Jak uhlídat sám sebe?



100



Velkým nešvarem dnešní doby je vibrující a blikající telefon nebo chytré hodinky:

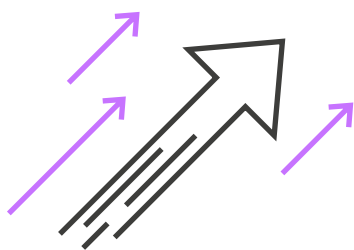
- Zprávy
- Příchozí hovory
- Lajky
- Srdíčka
- Smajlíky
- Komentáře
- A pak mi vibrují hodinky, že se nehýbu

Tyto aplikace a technologie jsou vymyšlené k tomu, aby naši pozornost získávaly. Dříve člověka rozptylovala spíše pěkná slečna. Dnes si jí přes veškerou technologii ani pořádně nevšimneme.

Není to ale škoda?

Hlavní problém vždy bude, že s takovým přístupem se nedokážete na práci plně soustředit.

Kam se můžu posunout?



Jaká je reálná naděje dalšího postupu?

Různé společnosti mají různé podoby kariérních plánů. Standardní je, že každý kariérní plán začíná poradenskou pozicí a končí ve vysokých výškách na pozicích zemského ředitele nebo partnera.

Ale někde mohou klidně končit pozicí velkého vezíra, pána lesa nebo vybroušeného diamantu.

Konec legrace. O tom to není. Není důležité, co má člověk na vizitce.

Ani jak ho titulují kolegové. Úspěch nespočívá v tom, projít celým kariérním plánem co nejrychleji. Ale najít si v něm místo, na kterém je mi příjemně.

Pro někoho to může být špičkový specialista na poradenské pozici.

Pro dalšího to může být vedoucí malé buňky nebo kanceláře.

A pro jiného skutečně pozice pána lesa.

Úspěch by měl nicméně spočívat v tom, že:

- Cíle si určím sám (Nelze přeci přesvědčovat „někoho“, komu stačí k životu „něco“, že to „něco“ je málo)
- Není prostor pro kličky a zkratky (Tady nejsme na fotbale)

Kam se můžu posunout?

Co můžu tedy vytvořit?

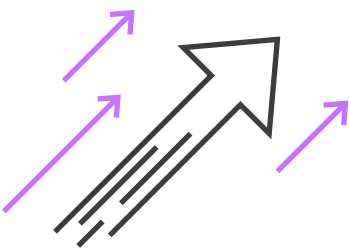
Klientský kmen, který mi postupem času může přinést pravidelný příjem v podobě následných provizí. Velikost kmene a mých provizí? I ten nejlepší „One Man Show“ zvládne tak kolem 500 klientů. A to je určitým stropem i pro provize.

Nechci nad sebou mít strop? Mohu si vytvořit hezkou distribuční síť. Můj tým obchodníků a jejich manažerů. Velikost mé sítě? Nemá hranice!

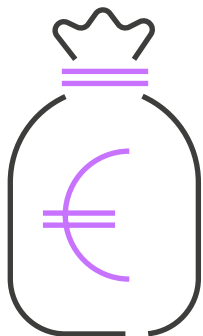
Jen drobná rada na základě bohatých zkušeností: Vždy volím kvalitu nad kvantitou. S kvalitními lidmi lze postavit rozsáhlou strukturu.

Řadě profesionálů však postačí úzce proflovaný tým několika specialistů, protože nemají ambici řídit desítky lidí. I to je stabilní cesta.

Každý má možnost se rozhodnout sám.



Co Ti to všechno přinese?



Víc peněz? Vyšší pozice v kariérním žebříčku? Dobrý životní standard? Postavení ve společnosti? Práce pouze hodinu denně? Bambilión měsíčně? Ferrari v garáži luxusního domu? Nebo snad jednorožce, na kterém budu jezdit po duze?

V předchozí kapitole se bavíme čistě o cílech. Nesmíme ale zapomínat na to, jaká k nim vede cesta.

Cesta to bude dlouhá a trnitá.

Během ní můžeš narazit na překážky.

Můžeš sejít na scestí.

Můžeš padnout na nos.

Můžeš na chvíli zpomalit chůzi.

Můžeš brečet sám v příkopu.

Může Tě občas i napadnout otočit se a jít zpět.

17

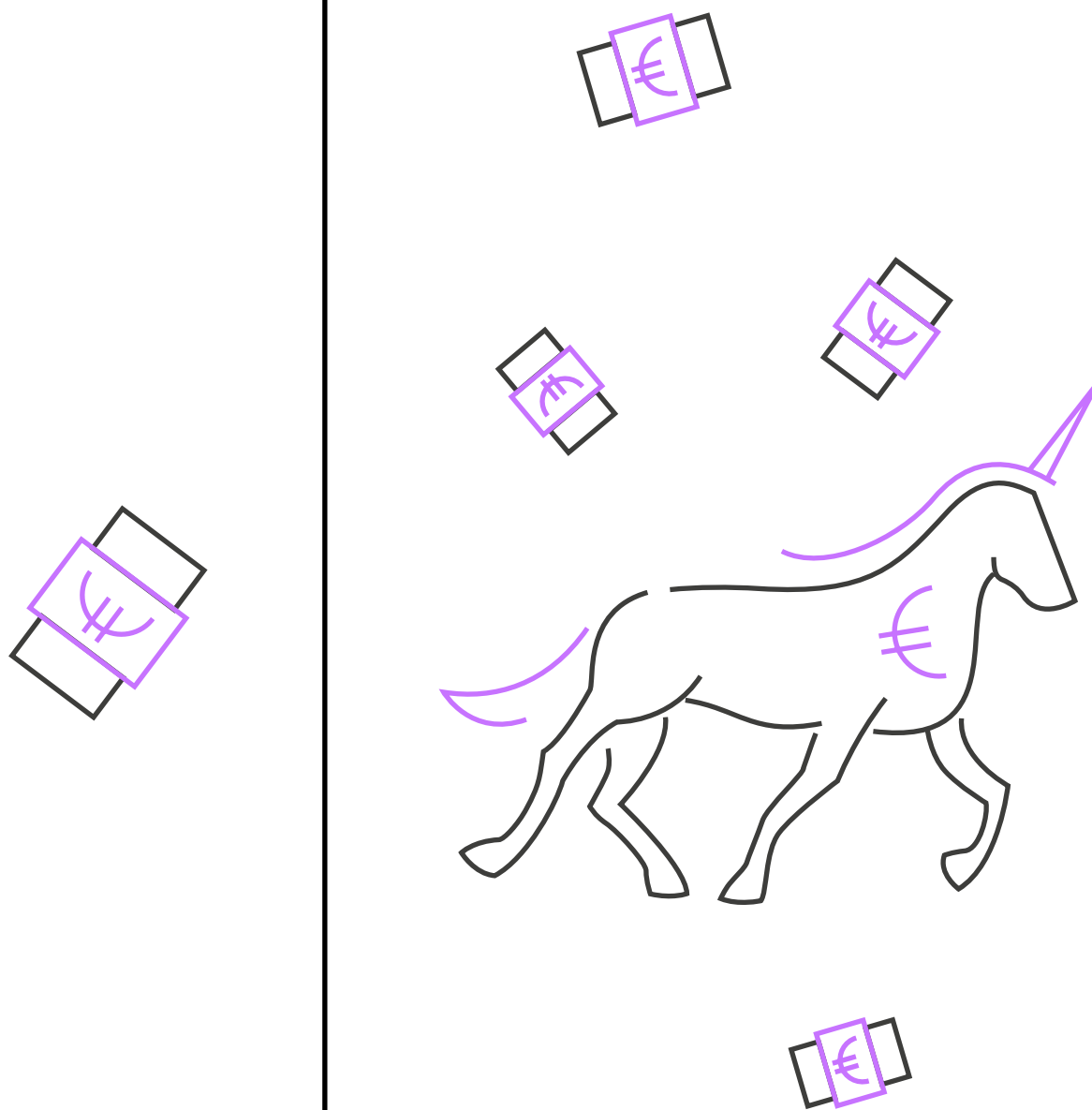
Co Ti to
všechno
přinese?

A proto Tě musí hlavně bavit!

A proto si musíš připomínat, proč jsi na ní vůbec vyšel!

A proto se musíš obklopit lidmi, se kterými se Ti půjde dobře!

Na konci dne přeci není nejdůležitější, čeho všeho jsi dosáhl. Ale kolik srandy a zážitků Tě při tom potkalo.



Jak to všechno skončí?

Hned ze startu jsme si dali cíl, podělit se s Vámi o naše zkušenosti. Nepoučovat. Snad jen připomenout Vám a sami sobě, co nás náš obor už naučil. Co už v něm nikdy nechceme zažít a proč jsme vlastně tam, kde jsme.

Je pro nás totiž naprosto běžné, že se každý den setkáváme s klienty a spolupracovníky. Děláme to více či méně „v suchém triku“.

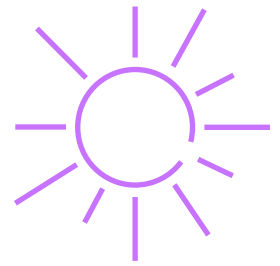
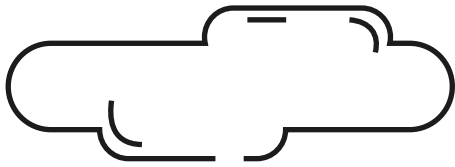
Ale vytvořit eBook s našimi opravdovými hodnotami? U toho jsme se zapotili. A taky hodně společně nasmáli. A především jsme si spoustu věcí uvědomili.

Hlavní uvědomění spočívá v tom, jak málo se nad naší prací přemýšlí. Jak se z ní často stává pouze automatizovaná činnost, kde poradce odbaví to, co mu právě přistane na stole.

Doufáme, že jste se při čtení nezapotili tak jako my.

A třeba si také něco uvědomili.





stereotyp
únava
minulost

svoboda
rovnováha
buDoucnoSt

