

Finportal plánuje obrovský rast. Pomôcť mu má megaprestup



Spoločnosť Finportal si aj vlani pripísala vysoký rast. V tomto roku sa mieni napevno usadiť na tretej priečke v rebríčku finančných sprostredkovateľov. Riaditeľ obchodu a služieb partnerom Finportal Peter Farkaš nepochybuje, že v budúcnosti sa dostanú ešte vyššie. Pomôcť im k tomu má aj prestup roka na finančnom trhu. Do spoločnosti Finportal prešiel najúspešnejší územný riaditeľ z konkurenčného Fincentra Martin Mikolášek.

Aké výsledky dosiahol Finportal v roku 2017?

PF: Za minulý rok sme dosiahli provízny obrat vo výške 14,5 milióna eur. Čo znamená, že sme v porovnaní s rokom 2016, keď sme mali obrat 11,3 milióna eur, narástli o 28 percent.

Ktoré produkty z vášho portfólia rástli najrýchlejšie?

PF: Najviac sme rástli v hypotekárnych úveroch, kde nárast objemu poskytnutých úverov dosiahol 38 percent. Celkovo sme sprostredkovali hypotéky v sume 520 miliónov eur. V tomto roku sa plánujeme dostať až na úroveň 650 miliónov eur. Výrazne však rástlo aj životné i neživotné poistenie.

V tomto roku sa až dvakrát sprísni poskytovanie hypotekárnych úverov. Neobávate sa, že to bude mať vplyv na vaše výsledky?

PF: S týmto sprísneným sme ráтали už pri našej prognóze, preto náš plán ráta s nárastom sprostredkovaných úverov o 25 percent. Bez tohto obmedzenia by sme očakávali podobný rast ako v tomto roku. Navyše nie sme čisto len hypotekárny maklér, keďže 45 percent nášho provízneho obratu dosahujeme zo životného a neživotného poistenia. Pod Finportal patrí veľa silných spoločností, ktoré sa venujú len životného poisteniu. Takže naša firma je dostatočne diverzifikovaná a nie sme závislí od hypotekárnych úverov.

Vďaka čomu Finportal tak výrazne rastie?

PF: V rámci Finportalu vznikajú nové spoločnosti a väčšinou ich zakladajú ľudia, ktorí chcú zmenu. Chcú niečo zmeniť v rámci svojho pôsobenia, priniesť niečo nové a my sme preto tlačení k tomu, aby sme robili nové systémové veci. Musíme preto veľa investovať do inovácií, vďaka čomu máme veľa vecí ako prví na trhu. Rastíme preto, lebo rastú firmy v rámci nás. Ide väčšinou o novovznikajúce firmy, ktoré chcú rásť. A ten drive je preto oveľa väčší ako v zabehnutých firmách.

V čom sa tým Finportal líši od iných sprostredkovateľov?

PF: Finportal je jeden z prvých broker poolov v rámci Slovenska. Základom je to, že Finportal je servisná spoločnosť. To znamená, že poskytuje služby pre ľudí, ktorí si chcú založiť svoju vlastnú spoločnosť, ktorí predtým pôsobili v bankách či v iných sprostredkovateľských spoločnostiach. Ak sa rozhodnú fungovať pod vlastnou značkou, ale chcú sa venovať vyslovene obchodu, potrebujú mať silné zázemie. Musia mať produktových špecialistov, vzdelávanie, informačný systém či odborníkov na právne veci. Toto všetko my zastrešíme a nová firma sa venuje len svojmu obchodu. Dávame tak slobodu podnikania vo finančnom sprostredkovaní bez toho, aby si ľudia museli všetko sami zabezpečiť.



Ing. Martin Mikolášek a Ing. Peter Farkaš

Prichádzajú k vám sprostredkovatelia z iných spoločností aj vďaka vyšším províziám?

PF: Určite je možné, že ľudia, ktorí prechádzajú z iných spoločností, kde boli súčasťou veľkých štruktúr, a založia si v rámci Finportalu vlastnú firmu, môžu získať aj vyššie provízie. Rozdiel môže dosahovať 20 percent i viac.

Aké výhody majú vaši sprostredkovatelia v porovnaní s inými firmami?

PF: Výhod, ktoré získajú, je veľa. Predovšetkým však ide o informačný systém, ktorý je dnes v rámci finančného sprostredkovania veľmi dôležitý. Ľudia si zvykli na to, že v rámci informačného systému si vedľa veľmi jednoducho manažovať klienta či všetky záväzky, ktoré majú. Môžu si spravovať svoj tím či nahrávať zmluvy. Dnes je informačný systém Alfa a Omega vo finančnom sprostredkovaní, lebo sprostredkovatelia sú na to zvyknutí a nikdy nechcú ísť do horšieho, ale vždy chcú ísť do lepšieho.

Pán Mikolášek, vy ste nedávno prešli do Finportalu, pričom doteraz ste pôsobili ako územný riaditeľ v spoločnosti Fincentrum. Prečo ste sa rozhodli pre túto zmenu?

MM: Ja som obchodne zameraný typ človeka a Finportal mi dokáže zabezpečiť kompletný back-office v rámci môjho tímu, nový informačný systém, ktorý každá spoločnosť bude musieť mať. Pozitívne je pre mňa aj to, že celú obchodnú politiku v rámci svojho tímu si môžem robiť ja a nikto mi do toho nezasahuje. Takže je to spolupráca na partnerskej báze a nie je to spolupráca na báze kontroly a neustáleho schvaľovania, vďaka čomu sú

procesy oveľa rýchlejšie. Finportal tak dokáže môjmu tímu zabezpečiť dynamickjší rast ako veľká korporácia, kde sú všetky procesy vždy komplikovanejšie.

Prečo ste sa rozhodli založiť si firmu, ktorá bude spolupracovať s Finportalom? Nebolo by výhodnejšie založiť si vlastnú sprostredkovateľskú firmu?

MM: Nad týmto som neuvažoval, pretože by to vyžadovalo veľmi veľkú finančnú, ako aj časovú investíciu. Potreboval by som vlastný informačný systém, ktorý je neuveriteľne drahý. Veľmi komplikované je dnes získať aj kvalitných ľudí na back-office. A keď som zistil, že vo Finportali je na back-office a na produktových oddeleniach viac ako 50 ľudí, ktorí sú už zabehnutí, tak to rozhodnutie bolo jednoznačné. Mojm hlavným cieľom je robiť biznis a celú operatívu môžem nechať na Finportal. Založenie novej sprostredkovateľskej firmy je aj veľmi časovo náročné, pretože musíte všetko odznovu vybudovať.

Aké sú vaše plány v spoločnosti Finportal?

MM: Týmto novým partnerstvom som získal omnoho viacej energie i novú motiváciu. Moja motivácia spočíva v tom, že sa chcem naďalej venovať náboru a obchodu. V minulosti som dokázal počas jedného roka získať presne 99 ľudí a predpokladám, že sa to podarí znovu a možno aj vo väčšom meradle.

Kolko ľudí celkovo bude mať vaša nová firma, ktorá bude fungovať pod Finportalom?

Ja som dal 29. 12. 2017 vo Fincentre výpoveď spolu s mojím kľúčovým človekom Ing. Ladislavom Ďuranom. Keďže sme mali vybudované veľmi dobré vzťahy, tak sme nepochybovali, že viacerí ľudia pôjdu za našou víziou. Dali sme ľuďom možnosť, aby sa sami rozhodli, pretože veľakrát sa stáva, že riaditelia veľkých spoločností majú pocit, že sprostredkovatelia sú ich zamestnanci alebo nedajbože aj tovar. My sme to poňali iným spôsobom a založili sme to vyslovene na vzťahoch s tým, že ľudia vedia, čo môžu od nás očakávať.

Aký je rozdiel medzi Finportalom a Fincentrum?

MM: Vo Fincentre som nemal vlastnú firmu, ale bol som zaradený v štruktúre firmy. Bol som považovaný za topmanažéra, ktorý má pod sebou obrovskú štruktúru. Musel som sa však stále riadiť pokynmi akcionárov a vedenia. S Finportalom mám jasnú obchodnú dohodu. Tá spočíva v tom, že Finportal mi zabezpečí

kompletný servis a ja si celú biznisovú politiku, motiváciu, ale aj vzdelávanie ľudí zabezpečím spoločne s mojimi kľúčovými ľuďmi. A vďaka tomu vieme byť omnoho efektívnejší ako v starom systéme.

To znamená, že nebudete zamestnancom Finportalu.

MM: V súčasnosti zakladám firmu Swell Financial Club a budeme vystupovať pod hlavičkou tejto firmy. Ak všetko dobre dopadne, mala by byť táto firma najväčšia v rámci Finportalu.

Čo je najdôležitejšie, aby bol Finportal do budúcnosti úspešný?

PF: Veľmi dôležité budú porovnávače produktov. Okrem toho, že tieto porovnávače sú prístupné pre našich sprostredkovateľov, ponúkame ich aj online priamo klientom prostredníctvom našej stránky najpoistenie.sk. Klient aj poradca tu vidia transparentné porovnanie produktov. V súčasnosti to funguje pre neživotné poistenie, ale chceme čoskoro takto sprístupniť aj životné poistenie. Poradca do informačného systému vloží všetky údaje klienta a získa porovnanie zo všetkých poisťovní. Nemusí pre každú poisťovňu znovu zadávať tie isté údaje. Poradca je tak odbremenený od opakovaného nahadzovania údajov a klient získa benefit v podobe presného porovnania zo všetkých poisťovní.

Pri ktorých produktoch vidíte najvyšší potenciál?

MM: Do budúcnosti bude určite rásť investičné poradenstvo pre bežných ľudí, keďže na Slovensku nie je vyriešená otázka dôchodkov. Tu vidíme veľký obchodný potenciál. Mnohí ľudia tomu stále nevenujú pozornosť, pretože sa domnievajú, že je to pre nich príliš ďaleko.

Nenahradia v budúcnosti sprostredkovateľov rôzne online porovnávače, v ktorých si každý bude jednoducho vedieť porovnať finančné produkty a hneď aj uzatvoriť zmluvu?

MM: Žiaden online systém klientovi nedokáže povedať, aby si založil dôchodkové sporenie, lebo inak sa bude mať zle. Preto si myslím, že sprostredkovatelia budú mať aj v budúcnosti svoje miesto na trhu. Extra dôležité pre všetkých sprostredkovateľov, ale aj manažérov budú soft skills. Soft skills totiž považujem za dlhodobý nástroj úspechu vo finančnom sprostredkovaní. Ide o schopnosť vytvoriť si a udržať si vzťahy s klientmi a so spolupracovníkmi.

Ing. Martin Mikolášek v súčasnosti zakladá spoločnosť Swell Financial Club, ktorá bude fungovať pod Finportalom. Pred príchodom do Finportalu pôsobil ako územný riaditeľ v spoločnosti Fincentrum. Na túto pozíciu sa vypracoval už za 23 mesiacov, čo je najrýchlejšie zo všetkých územných riaditeľov vo Fincentre na Slovensku. Jeho územné riaditeľstvo sa v roku 2017 podieľalo na celej produkcii Fincentra Slovensko 22,26 percenta. V porovnaní s rokom 2016 získali jeho ľudia nárast v produkcii vo výške šesť percent, rok predtým si pripísali rast vo výške 47 percent.

Ing. Peter Farkaš zastáva vo Finportale pozíciu riaditeľa obchodu a služieb partnerom. Pred príchodom do Finportalu pracoval ako Country Manažér Pioneer Investments v SR. Neskôr pôsobil v HSBC Bank, kde bol zodpovedný za investičné produkty a následne bol šéfom privátneho bankovníctva v Privatbanke. V spoločnosti Finportal sa momentálne okrem iného venuje rozbehu investičného poradenstva, vzdelávania v oblasti investícií a naštartovania celkového investičného biznisu.