

eXtra míľníky v podnikaní

Komerčná príloha

Príbehy úspešných spoločností
ESET, FADYF Executive Search, Finportal,
iMi Trade, INGSTEEL, KOBE Restaurants, Sli.do,
Národná agentúra realitných kancelárií Slovenska,
ktoré od svojho založenia zažili viac vzostupu než poklesu či útlmu

BIZNIS NA SPRÁVNEJ CESTE



Finportal mieri do prvej trojky

Za päť rokov na trhu sa spoločnosť Finportal vypracovala na štvrtého najväčšieho hráča v oblasti finančného sprostredkovania. Predseda predstavenstva Rudolf Adam tvrdí, že to je najmä vďaka odlišnému prístupu k sprostredkovateľom, ktorým neprikazujú, ktoré produkty majú predávať, vďaka čomu môžu klientom ponúknuť to najlepšie.

Na trhu finančného sprostredkovania panuje veľká konkurencia. Ako sa vám darí v takomto vysoko konkurenčnom prostredí získavať klientov?

My sme výrazne odlišní od toho, čo je na trhu. Priniesli sme na Slovensku broker pool, ktorý funguje úplne inak ako bežné sprostredkovateľské spoločnosti. Existujú síce menšie brokerpoolové spoločnosti, ale žiadna neponúka také služby ako my. Dnes sme štvrtou najväčšou spoločnosťou podľa obratu a v tomto roku sme jednotkou v hypotékach.

Ako funguje broker pool?

Poskytujeme profesionálom, ktorí sú už dlhšie na trhu, podmienky na to, aby sa nemuseli prispôbovať veľkým MLM spoločnostiam alebo nejakým daným pravidlám. My im dáme otvorené prostredie, v ktorom môžu používať ktorýkoľvek produkt životného poistenia, neživotného poistenia, investícií či hypoték. Môžu si vybrať a ponúknuť klientovi to najlepšie. My ponúkame služby profesionálom, ktorí už majú za sebou nejakú prax a chcú mať samostatnú značku a nechcú byť začlenení v nejakej štruktúre, ktorá im prikazuje produkty alebo systém.

Majú sprostredkovatelia o takýto systém spolupráce záujem?

Áno, sprostredkovatelia majú veľký záujem. Firma bola založená v roku 2009, ale začala reálne fungovať v roku 2012 ako maličká spoločnosť. Za päť rokov sme výrazne narástli, teraz máme približne 1 200 podriadených finančných agentov, čo je veľmi slušné číslo.

Čo to pre sprostredkovateľov v praxi znamená?

Veľa profesionálov s praxou nechce byť začlenených pod nejakou starou značkou, ktorá im nevie poskytnúť flexibilitu alebo služby, ktoré by potrebovali. U nás získajú všetky porovnávače produktov či systémy,



ktoré si doteraz museli sami nakupovať. Veľakrát sa ľudia chcú osamostatniť od svojich spoločností, obrátia sa na banky a poisťovne a zistia, že buď žiadnu zmluvu nedostanú, alebo dostanú také nízke provízie, že to nemá pre nich zmysel. My sme v podstate marketingový koordinátor, ktorý zgrupuje objem, vďaka čomu máme najlepšie podmienky na trhu a tým aj provízie vieme ponúknuť konkurencieschopné alebo lepšie ako ostatní. Necháme si malú maržu na servis a sprostredkovatelia získajú províziu, ktorú si zaslúžia, bez toho, aby museli platiť maržu veľkých MLM spoločnostiam.

Provízia sa potom nedelí medzi množstvo ľudí, ktorí sú nad sprostredkovateľom?

Dnes väčšina spoločností funguje tak, že sa provízia stratí v nejakom rebríčku, pretože musíte zaplatiť ľuďom, ktorí sú nad vami, alebo ju zhltnie marža materskej spoločnosti, ktorá je dosť vysoká. My si nechávame servisný poplatok a zvyšok dostane sprostredkovateľ. Celý tento systém je transparentný a každý náš partner vie, ako to funguje.

O koľko viac si vďaka tomu môžu sprostredkovatelia u vás zarobiť?

Závisí to od toho, na ktorej pozícii sa obchodník nachádza. Keď je na najnižšej úrovni v rámci MLM spoločnosti, môže u nás získať aj dvojnásobnú províziu. Závisí

to od toho, aký objem dosahuje. U väčšiny sprostredkovateľov, ktorí sú už na vyššej úrovni, môže rozdiel dosahovať 20 až 30 percent.

Prichádzajú k vám jednotliví sprostredkovatelia alebo celé skupiny?

Sprostredkovatelia, ktorí k nám prechádzajú, si svojich ľudí väčšinou zoberú so sebou. A väčšinou to robia preto, že chcú predovšetkým zmeniť prístup ku klientovi. Veľakrát k nám prechádzajú ľudia, ktorí fungujú na partnerskom modeli alebo chcú mať klientske centrum, kde si môžu pozvať klientov. To znamená, že odstupujú od toho X-stupňového kariérneho modelu, kde majú presne určené, ktoré produkty musia predávať, a každý rok sa obmieňajú partneri, ktorých musia uprednostňovať. Klientov potom napríklad presvedčajú, aby si vzali inú poisťku, aj keď je to pre nich nevýhodné. Potom štát pristupuje k regulácii, aby sa klienti nenosili z jednej poisťovne do druhej. Sprostredkovatelia, ktorí k nám prídu, si väčšinou nastavujú férovejší model fungovania firmy.

Darí sa vám na tento model spolupráce získavať finančných sprostredkovateľov?

Určite áno. Začiatky finančného sprostredkovania sú v 90. rokoch. My sme prišli práve v čase, keď už títo ľudia dozreli, sú profesionálne zdatní a už nechcú viac

zotrúvať v prekonaných modeloch MLM spoločností. Preto sa osamostatňujú a predpokladám, že aj do budúcnosti sa trh bude atomizovať a finančné sprostredkovanie sa bude podobať tomu, čo je aj v západnej Európe. Spoločnosti budú skôr menšie a budú sa združovať do rôznych asociácií. To je aj význam výrazu broker pool, že viac brokerov využíva rôzne služby, informačný systém, majú spoločného právnik, vedľa sa zoskupit a lepšie čeliť legislatívnym nárokom. My dnes máme dvoch vlastných právnikov, robíme s ďalšími tromi externými právnymi kanceláriami. Trend je taký, že profesionáli budú samostatnejší, ale zase potrebujú zdieľať služby a tým znižovať svoje náklady.

V predchádzajúcom roku vám výrazne vzrástol obrat. Ako sa vám darí v tomto roku?

Za minulý rok sme dosiahli medziročný rast takmer 70 percent. Tento rok takisto veľmi pekne rastieme. V treťom štvrtroku sme dosiahli nárast 43 percent, čím sme sa dostali na provízny obrat vo výške asi 11,5 milióna eur. Za celý rok očakávam, že by sme mali mať vyšší rast ako 35 percent medziročne.

Sprostredkovatelia prezentujú svoju značku alebo firmu Finportal?

Väčšina ľudí prezentuje seba a svoju značku. Kto potrebuje využiť značku Finportal, má aj tú možnosť. Do budúcnosti je možné, že brand Finportal budú naši sprostredkovatelia využívať častejšie, aby im táto značka poskytla podporu.

Ponúkate servis aj pre klientov alebo len pre sprostredkovateľov?

Hlavná výhoda pre klienta vzniká už u obchodníka. Naš partner nie je tlačенý k tomu, aby uprednostňoval nejaký produkt konkrétnej banky či poisťovne. U nás má slobodný výber. Vďaka tomu klient dostane presne to, čo potrebuje a čo je pre neho najvýhodnejšie. Všetci naši partneri majú k dispozícii všetky porovnávače produktov na trhu. Ak potrebujete napríklad hypotéku, tak poradca má už kompletnú metodiku, podľa ktorej jednoduchými otázkami zistí, v ktorej banke dostanete úver najvýhodnejšie. Ak by som si dnes bral hypotéku, určite nespravím to, že si budem sám robiť prieskum v bankách. Našiel by som si profesionálneho hypotekárneho poradcu, lebo ten vám ušetrí množstvo peňazí. Výhodou pre klientov je aj to, že majú prístup do informačného systému, kde majú svoju zložku. Sú tam všetky poistenia, úvery či investície. Všetko máte naskenované u nás v informačnom

systéme. Keď ste náš klient, máte istotu, že neprešvihnete zmenu povinného zmluvného poistenia ani dátum fixácie na hypotéke. Nezmeškáte indexáciu na životnom poistení, lebo systém vás na to automaticky upozorní. Sprostredkovateľovi chodia na mobil všetky upozornenia a vie nastaviť, aby chodili aj klientom. Naš portál Najpoistenie.sk vám už automaticky navrhne lepšiu sadzbu napríklad povinného zmluvného poistenia.

Stretávate sa ešte s nedôverou voči sprostredkovateľom? Nemyslia si klienti, že sprostredkovateľ im odporučí taký produkt, z ktorého zinkasuje najvyššiu províziu?

V tomto sektore pracujem už 22 rokov. A za ten čas sa to dosť zmenilo. Nekvalitní sprostredkovatelia postupne vypadnú. U nás nie je možné, aby bol zazmluvnený človek s nejakým problémom z minulosti. Ak má nejaký problém, my s ním vôbec neuzatvoríme zmluvu o spolupráci a Národná banka Slovenska ho nezaregistruje. Sprostredkovatelia sú už na takej profesionálnej úrovni, že klient už dnes nemá dôvod obávať sa.

Ako dlho musia sprostredkovatelia čakať, než im vyplatíte províziu?

Provízie vyplácame každý týždeň. Všetky peniaze, ktoré nám do piatka prídu na účet, tak nasledujúci štvrtok pošleme sprostredkovateľom. Je to oveľa praktickejšie ako mesačné vyplácanie. Vtedy sa môže stať, že platba od poisťovne príde deň po uzávierke a vy musíte čakať ďalší mesiac, než dostanete peniaze.

Koľko produktov máte v portfóliu?

Ponúkame asi 312 produktov od vyše 64 partnerov. Na trhu nie je nikto relevantný, s kým nespolupracujeme.

Svojich sprostredkovateľov aj vzdelávate alebo to zostáva na nich?

Pripravujeme pre nich rôzne školenia. Od menších základných až po veľké konferencie. Robíme produktové školenia či vzdelávanie typu investičná škola. Mnoho ľudí radilo klientom v oblasti investícií a sami sa priznali, že nie vždy tomu úplne rozumeli, pokiaľ neprešli investičnou školou. Na partnerov nechávame obchodné školenia, kde si trénujú obchodné techniky a prácu s klientom. Dôležité informácie nájdú aj v našom systéme. Každý týždeň v nejakom meste na Slovensku organizujeme produktové školenia.

Dnes ste štvorkou na trhu, plánujete sa posunúť ešte vyššie?

Budúci rok by sme mali byť trojkou na trhu,

keďže nielen my rastieme, ale iní nám idú oproti. Je možné, že už aj v tomto roku by sme mohli dosiahnuť tretiu pozíciu. A, samozrejme, ambíciou je o pár rokov sa dostať ešte vyššie.

Ako sa podľa vás bude v budúcnosti vyvíjať trh finančného sprostredkovania? Budú si klienti uzatvárať všetky zmluvy cez internet?

Budúcnosť je v online službách v kombinácii s externým predajcom. My už dnes predávame 95 percent neživotného poistenia online cez náš portál Najpoistenie.sk. Môžem povedať, že je to najlepší porovnávač na slovenskom, ale i českom trhu. Je priamo napojený na poisťovne. Klient si tu môže uzatvoriť všetky neživotné produkty a už v budúcom roku pribudnú aj životné poisťky. Keďže očakávame takýto vývoj, už dva roky vyvíjame vlastný informačný systém, aby sme ho mohli kedykoľvek modifikovať a prispôbovať potrebám našich partnerov v čase. Lahšia cesta bola systém prenajať napríklad od Salesforce.com, ale tak by sme stratili najväčšiu konkurenčnú výhodu a tou je rýchlosť prispôbiť sa trhu a potrebám našich partnerov.

Ak je budúcnosť v online uzatváraní zmlúv, nebude to znamenať, že už nebude treba finančných sprostredkovateľov?

Vždy ide o kombináciu online uzatvárania zmlúv a finančného poradcu. Aby boli online prístupné všetky informácie o trhu a sprostredkovateľ vie na základe požiadaviek klienta vyselektovať najlepšiu ponuku.

Čo by bolo podľa vás treba zmeniť v legislatíve, aby sa finančnému sprostredkovaniu lepšie darilo?

Pre nás je dôležité čo najmenej regulácie. Lebo regulácia často veľa vecí pokazí alebo uprednostní niekoho, kto klientovi nič neprinesie. V minulosti sa napríklad bojovalo za to, aby banky nemali externých sprostredkovateľov. Výsledkom bolo, že klient získal oveľa vyššiu sadzbu a banka viac zarobila. Finančný sektor nepotrebuje umelú reguláciu, pretože sa vyčistí sám. Dnes je to úplne na inej úrovni, ako to bolo pred desiatimi rokmi, a sme podstatne ďalej ako napríklad v Českej republike. Dôležité je podporiť vzdelávanie a dobré by boli aj prísnejšie skúšky, aby sprostredkovateľ vedel, čo robí.

Plánujete expanziu do zahraničia?

V Českej republike sme našli veľmi zaujímavú obchodnú príležitosť a v druhej polovici budúceho roku by sme mali vstúpiť na tento trh.