

Přechody finančních poradců

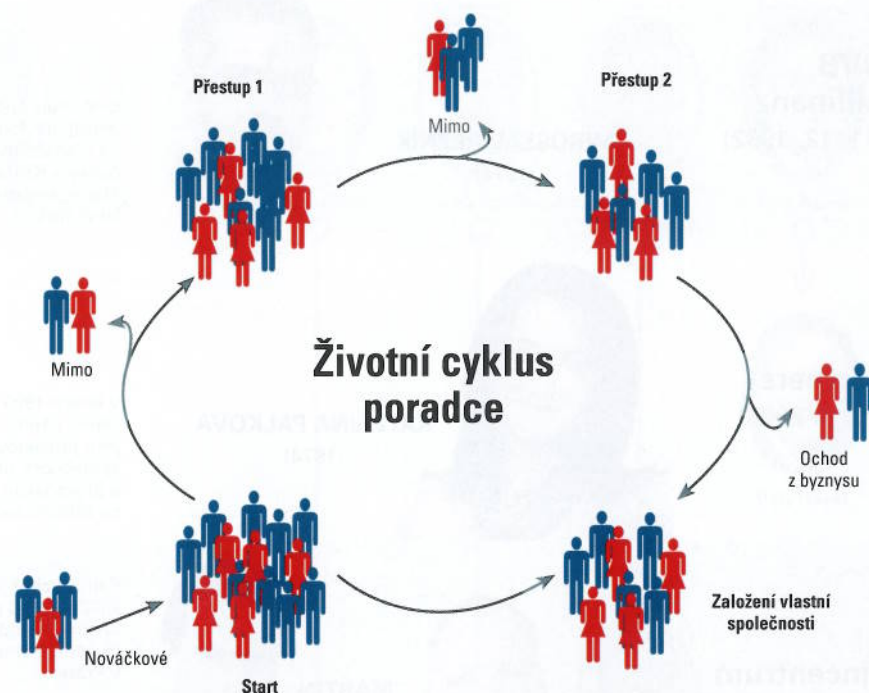
Na trhu finančního zprostředkování a poradenství je mimořádně živo. Ročně přijde jen do velkých společností několik tisíc osob. Ti se rekrutují jak z nováčků, tak i zkušených poradců.

Finančněporadenský trh se vyznačuje jednou pevně danou konstantou, kterou je vysoká fluktuace. Dochází na něm k vysoké fluktuaci. K ní patří především přechody jednotlivců, tak i celých poradenských struktur mezi firmami, tak i odchody z branže.

Fluktuaci jednotlivců se příliš velký význam nepřikládá, zato u jejich manažerů je věnována dostatečně velká pozornost. Největším třeskem v tuzemsku byl v roce 2007 odchod dvou zemských ředitelství vedených Petrem Borkovcem a Radimem Lukešem z OVB Allfinanz do tehdy nově vzniklé společnosti Partners for Life Planning, která během doby změnila název na Partners Financial Services. OVB tak v příložené infografice připomíná trhací kalendář, ze které se odchází nejčastěji.

OD NOVÁČKA K ŠEFOVI

Na příloženém schématu je znázorněno, jak funguje finančněporadenský trh v praxi. Budeme sledovat skupinu Nováčků, kteří nastupují do prvního angažmá u velké multilevel marketingové společnosti. V ní dostanou základní cyklus školení, které rozvine jejich produktové znalosti a obchodní dovednosti. Řada z nich si uvědomí, že práce finančního poradce je v současné době z 80 % spíše o prodeji než o odborných znalostech. Ty mohou mít klidně nízké, stačí hezky prezentovat, mít na sobě oblek nebo kostýmek a nedopouštět se školáckých chyb, které by mohly odradit klienta. Na základě spotřebitelských testů a mystery shoppingů už průměrný potenciální klient ví, že rozdíl mezi dobrým a špatným poradcem je zejména



v tom, že ten špatný pomlouvá konkurenční firmy. „Bouchač“, jak se v hantýrce označuje špatný poradce, mu bude chtít za každou cenu sjednat investiční životní pojištění.

Po jednom až třech letech se z původní poradenské společnosti vydávají poradci hledat štěstí do další. V ní opět nějakou dobu pobudou a směřují dále. Mezitím jich celá řada skončí, jiní založí vlastní byznys. Podle nejmenované velké společnosti je životnost jednoho poradce pět let. Poté odcházejí úplně z oboru a hledají možnosti svého uplatnění jinde.

PŘECHODY A ODCHODY

Z níže příložené tabulky je patrné, že finanční poradci jsou stále v pohybu. Do odvětví vstupují stále noví lidé, za druhé mezi poradenskými firmami křížují poradci. Jen za období letošního ledna až února přišlo do pěti největších poradenských firem stejně „nováčků“, jako za celý loňský rok. Zajímavý údaj je i u odchodů za letošní rok, kdy z malých firem do třiceti poradců odešlo 6911 osob. I v budoucnu bude zajímavé sledovat, jak se vyvíjejí počty poradců.

FP

PŘÍCHODY A ODCHODY FINANČNÍCH PORADCŮ

Kategorie	Počet subjektů PA v kategorii	Aktuální aktivní portfolio PPZ (počty/podíly)	Celkem subjektů registrovaných v daných portfoliích od roku 2009	Příchody				Odchody			
				2010	2011	2012	2013*	2010	2011	2012	2013*
Kat 2000+	5	25 221	46 300	6 775	8 939	4 993	4 706	3 887	5 222	6 566	4 030
Kat 1001–1999	8	10 990	20 026	2 392	2 883	1 669	5 659	527	813	1 800	4 750
Kat 501–1000	7	5 413	10 739	1 911	1 767	1 286	1 810	1 239	1 226	1 364	1 313
Kat 151–500	16	4 667	8 926	1 521	1 418	1 284	1 289	977	941	1 133	1 397
Kat 51–150	50	4 336	7 633	1 320	1 429	1 056	915	517	735	1 033	1 817
Kat 31–50	31	1 212	1 704	253	390	308	430	66	127	159	247
Kat 1–30	597	3 756	9 104	2 585	954	1 389	1 089	1 181	1 797	2 178	6 911

2013* – ODHAD CELKOVÉHO POČTU NA ZÁKLADĚ DAT K 31. 5. 2013

ZDROJ: REGISTR PORADCŮ ELIXIR, KTERÝ PROVOZUJE SPOLEČNOST CRIF – CZECH CREDIT BUREAU, A. S.