



OPOJIŠTĚNÍ.CZ

Informace ze světa pojištění

Marek Grufík: „Klienty hlavně vzděláváme. To že si něco koupí je pro nás bonus.“



2.2.2017 Zprostředkovatelé

Možná jste už četli nějakou knihu o osobním rozvoji, rozvoji firmy, nebo o velkých osobnostech byznysu. Velmi často se v nich objevuje jedna rada. „Nejdřív musíte nezištně dávat, abyste pak mohli dostávat“. Marek Grufík aplikoval tento princip na finanční poradenství a bezcílná práce poradce najednou získala smysl a vizi. Co udělal Marek Grufík jinak?

Kariéru finančního poradce odstartoval Marek Grufík ve společnosti Partners. Začátky nejsou jednoduché pro žádného finančního poradce, ani pro pana Grufíka nebyly. I díky tomu vznikl jeho nový koncept poradenství a vzdělávání. Tento koncept přináší vzdělané klienty, kteří ví, co chtějí, ale především rozumí tomu, proč mají takové finanční řešení mít. „Nejdříve klienta vzděláme, a když má zájem, pomůžeme mu dosáhnout vytoužených cílů,“ vysvětluje Marek Grufík s nadšením.

V čem je vaše společnost jiná než ostatní?

Jsme jiní v tom, že oslovujeme klienty nenátlakovou a elegantní formou. Finančně poradenské společnosti učí své poradce obvolat všechny lidi ze svého telefonního seznamu, sejít se s nimi na schůzku a pak si vzít další doporučení. Já jsem takto také začínal, ale tento styl práce mě nebavil a po roce fungování jsem si řekl, že buď to vymyslím jinak, nebo ve financích skončím.

Se svým týmem jsme se zamysleli, proč potencionální klienti nemají poradce rádi a proč je finanční poradenství tak zkaženým oborem. Došli jsme k závěru, že největším problémem finančních poradců je nedostatečná důvěra a vazba na klienta. Často se totiž jedná o pouhý prodej a o poradenství nemůže být vůbec řeč. Proto jsme si řekli, pojďme to udělat naopak a lidem pomáhat. Vybudovat si s nimi vztah a důvěru, pak jim teprve něco prodat, pokud si to sami řeknou. To jsme také realizovali v projektu Akademie finančního vzdělání.

Rozhodli jsme se, že budeme lidi vzdělávat. Ovšem lidé nejsou všeobecně příliš zodpovědní ke svým penězům. A rozhodně za to nechťejí platit. A tak jsme si řekli, že na to půjdeme přes zodpovědné a uvědomělé společnosti, které si váží svých zaměstnanců. Ty tuto službu koupí svým zaměstnancům jako netradiční benefit a sobě ušetří spoustu práce i starostí.

Jak to firmy přijaly?

Velmi dobře. Firmy dnes a denně bojují s nízkým finančním vzděláním zaměstnanců, především u zaměstnanců výroby a skladů, což je ohroženější skupina kvůli nabídkám mnoha nepřilíš férových finančních služeb. Díky jejich finančnímu vzdělávání snižujeme ve společnostech množství osobních bankrotů, které jsou pro firmu náročné na administrativu, nehledě na následnou demotivaci pracovníka a jeho výkon v práci. Pro zaměstnance děláme osvětu. Říkáme jim na co si dát pozor, jaké jsou nejčastější triky a kouzla finančních poradců i firem nabízejících neférové půjčky. V podstatě tvoříme prevenci a ochranu ještě před tím, než se do problému dostanou.

Důležité je, že se jedná o placený koncept. Podobná školení se nedají dělat zdarma. Musí být obsahově správná, nenátlaková, podávaná 100% vzdělávacím konceptem a případný obchod musí být jen odměna navíc, pokud o to zaměstnanec má sám zájem.

Kdo to tedy platí, firma nebo zaměstnanci sami?

Školitele zaplatí firma, a pokud některý ze zaměstnanců chce poradenství nebo nějaký finanční produkt, je to pro mě příjemný bonus. Školení tedy platí firma a pro zaměstnance je zdarma.

Kdo je vaším klientem? Které společnosti jsou uvědomělé a starají se o své zaměstnance?

Začínali jsme v brněnské společnosti Zetor, kde jsme otestovali, zda je náš koncept zajímavý jak pro zaměstnance, tak i zaměstnavatele. Zájem zde byl, a i když jsme první služby nabídli zdarma, někteří zaměstnanci se stali našimi klienty a investice se nám několikanásobně vrátila. Pak nás přes reference oslovila společnost IFE CR a od té doby jsme se vlastně celý rok nezastavili a školíme a zdokonalujeme náš koncept dodnes. Zpravidla jsou našimi klienty společnosti s větším počtem zaměstnanců a rozvinutou firemní kulturou. Jestliže si firma neváží svých zaměstnanců, naše služby jim většinou bohužel nedávají smysl.

Soustředíte se tedy na firmy, které mají méně vzdělané zaměstnance?

Nedá se říct, že bychom se soustředili pouze na tento typ společností. Školení máme ve dvou verzích. PREMIUM, zde se soustředíme na zaměstnance, kteří již mají základy finančního vzdělání. BASIC je určen lidem, kteří jsou financemi a správných přemýšlením o penězích téměř netknuti. Společnosti mají větší zájem, abychom vzdělávání aplikovali právě na zaměstnance ve výrobě, kde je povědomí o financích menší, na druhou stranu víme, že efekt je opačný a více k nám chodí ti uvědomilejší, kteří se chtějí dozvědět ještě víc. Tedy technicko-hospodářských pracovníků je okolo 80 % a 20 % školených je z výroby.

Co tedy školíte v jednotlivých kurzech?

BASIC se zaměřuje hlavně na problematiku předlužování a témata o pojištění a investicích jsou více upozaděna. Školíme jakým způsobem je možné si peníze půjčit, na jaké parametry si při půjčení dávat pozor. Dáváme také domácí úkoly, které vedou s vytvoření si vlastní finanční bilance. Dále školíme základy životního pojištění, a majetkového pojištění.

Ve verzi PREMIUM jsou pak témata rozebírána podrobně. Účastníci mají po absolvování kurzu mnohdy stejné nebo i vyšší znalosti než mnoho „rádoby“ finančních poradců. To znamená, že je již nikdo nenapálí a takový člověk si neuzavře nevýhodný produkt. Jeho ochranou se tak stává jeho finanční vzdělání!

Jak jsou na tom lidé v Basicu s finanční gramotností?

V Basicu je to opravdu hodně špatné. Lidé si myslí, že je normální žít od výplaty k výplatě a nemyslí vůbec do budoucnosti. I proto je učíme zajistit si 3 základní cíle. Zajistit si svůj příjem, zajistit si svůj majetek a mít rezervu, aby je nepoložil výdaj v řádech tisíců.

U účastníků Premia je to mnohem lepší a náš kurz jim jejich vzdělání hodně dokreslí. Zde učíme nejen přípravu své finanční bilance, ale zacházíme až k vytvoření vlastního finančního plánu. Zaměstnancům se tak doslova otevírají oči, jak doposud pracovali se svými penězi.

Jaké jsou ohlasy od firem a zaměstnanců?

Po každém kurzu děláme vyhodnocení, aby i vedení vidělo spokojenost a přínos. Ohlasy jsou pro mě až překvapivě pozitivní. Navíc zažíváme situace, které jsme si dříve ani nedokázali představit. Mám zkušenost, že člověk, kterého jsme školili, si s námi domluvil schůzku a řekl nám sám od sebe, co přesně se svým portfoliem chce udělat. V kurzu jsme jej naučili, jak má být vše nastaveno a již věděl, co je pro něj dobré a co ne. Chtěl refinancovat půjčky, upravit pojištění, tak aby ho opravdu zajistilo, investovat volné peníze, aby spořil dětem na studia. Já jsem mu vlastně neprodal vůbec nic, protože on přišel a jednoduše mi řekl, co chce. Vlastně jsem ho naučil, jak to má být, na základě uvědomění se doma aktivně podíval do šanonu a zjistil, že to tak není a přišel mě doslova zaúkolovat, co všechno chce změnit nebo nově uzavřít. Když jsem jako poradce začínal, dostat se ke klientům na schůzku bylo utrpení. Když už se mi to přes desítky hovorů podařilo, čekal mě další nelehký úkol. Častokrát jsem více jak 2 hodiny trávil tím, že jsem klientovi vysvětloval, jak vše funguje, tedy školil jsem každého zvlášť. Protože mě lidé viděli poprvé, stejně mi na konec nevěřil. Dnes školím i 30 lidí najednou.

Jaká je vize společnosti? Proškolit celou republiku?

Vize do budoucna je taková, že chceme i nadále kultivovat trh. Chceme zvyšovat finanční vzdělání lidí a šířit proškolenost do více uvědomělých společností. Čím více bude finančně vzdělaných lidí, tím menší bude prostor pro špatné finanční poradce. Zvýšme finanční povědomí lidí a trh se zreguluje sám. ČNB, AFIZ nebo další asociace se o to dlouho snaží, ale dle mého názoru to nikdy nedokáží. Nemají na to páky. My máme vizi jak toho dosáhnout. V současné době nemohu sdělit konkrétní rysy našeho byznys modelu, ale jedná se o způsob, jakým v budoucnu změnit trh i klienty k lepšímu. Samozřejmě to nezvládneme sami, a proto tento koncept již brzy zpřístupníme i dalším pokrokovým poradcům.

Zdroj: oPojištění.cz

Sledujte nás



[Facebook](#)



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

[RSS](#)

Tento web používá k poskytování služeb, personalizaci reklam a analýze návštěvnosti soubory cookie. Používáním tohoto webu s tím souhlasíte. Více informací