**Příběh úspěšného finančního poradce**

Příběh poradce, o kterém Vám chci napsat, říkejme mu třeba Petr, započal zhruba před 8 lety. Petr v té době začal svou kariéru jako poradce. Velmi rychle se zapracoval a byl schopen své klienty obsloužit z pohledu pojištění, na důchod klienty zajišťoval prostřednictvím penzijního připojištění a byl schopen klientům zprostředkovat i hypotéku. V té době mu to fungovalo, ale postupem času začal zjišťovat, že je potřeba udělat změnu a nabídnout svým klientům něco víc. Jeho klienti se stávali z pohledu financí vzdělanějšími, zvláště Ti, kteří jsou cílovou skupinou pro většinu finančně-poradenských firem, bank a dalších institucí, nabízejících finanční služby. Ani jeho příjem nebyl takový, jaký by si on sám představoval.

Dovolte mi, abych tedy shrnul, jak Petr pracoval. Produktový prodej, „děravá nabídka“, kterou kvalitní konkurenční poradce dokázal celkem jednoduše sestřelit, poměrně nízký příjem, a to navíc s hrozbou storen, protože klient, světe div se, nebyl šťastný z toho, že má krásné životní pojištění pro celou rodinu za 2 tis. měsíčně. Petr začal přemýšlet o tom, co změnit, co dělat jinak. Je tu ještě jedna věc, která ho neustále trápila - shánět další a další klienty, doporučení nefungovalo, rozdal za tu dobu hromadu vizitek a tím to většinou končilo.

Před 5 lety jsme Petrovi představili FINANČNÍ PLÁNOVÁNÍ. Ukázali jsme mu, s jakými principy pracujeme, představili jsme mu nástroje, které využíváme, finanční plán, který připravujeme pro naše klienty. Tak, jak to v životě bývá, nic není zadarmo. Najednou byl Petr na křižovatce, kdy se musel rozhodnout. Buď zůstane všechno, jako doposud nebo na sobě začne tvrdě pracovat, učit se a nastane žádoucí změna, která je nevyhnutelná.

Rozhodl se správně a šel s námi do toho. Byl motivovaný a to byl základ budoucího úspěchu. Absolvoval kompletní přípravný adaptační kurz, na kterém během 7 dnů načerpal další znalosti, osvojil si nové dovednosti a zjistil, že Finanční plán má úplně jinou přidanou hodnotu a motivaci pro klienta, než produktový prodej. Příprava vyvrcholila na společných schůzkách u klientů, na kterých jsem ho doprovázel jako kouč. V závěru prvního společného dne jsme si celé naše snažení vyhodnotili. Nevěřil svým očím, když jsme si spočítali rozkrytý obchodní potenciál, dostali jsme se na bezmála 3xnásobek toho, co by byl Petr schopen vyprodukovat, pokud by zůstalo pouze u produktového prodeje. Krotil jsem jeho emoce, protože byla před námi ještě spousta práce. Zpracovali jsme společně finanční plány a za týden jsme je klientům představili. Na Petrovi byl vidět obrovský posun, i jeho stávající klienti vnímali „nový“ přístup, plány koupili a do 1 roku se je podařilo vytěžit zhruba z 70%, což je výborný výsledek. Struktura produkce se viditelně změnila, už to nebyly jenom produkty - pojištění, penzijní fondy, občas hypotéka, ale bylo to smysluplné řešení, kde každý produkt měl své jasné místo a bez něj by finanční plán nefungoval. Zásadní změna nastala v oblasti nabídky investic, Petr pochopil, že primárně pomáháme klientovi plnit jeho cíle vč. FINANČNÍ NEZÁVISLOSTI, vytvářet majetek. Dále dospěl k tomu, že zajištění je nezbytnou součástí komplexního řešení, aby cesta ke splnění cílů byla bezpečná.

I Petrovo okolí, klienti, kolegové, kamarádi, se ho začali ptát, co se stalo. Výborné výsledky, motivace, sebevzdělávání se. Dále na sobě pracuje, od roku 2013 je držitelem certifikátu EFA™ European Financial Advisor™. Odměnou mu je mj. i to, že doporučení přicházejí přirozeně sama, protože klient, který je spokojený, Petra doporučí svému okolí, …

*Autor: Zdeněk Habr – partner EFAWAY s.r.o., leden 2016*