

# Finanční Institut: „Plnou parou vpřed!“

FINANČNÍ INSTITUT MEZIROČNĚ NAROSTL O VÍCE JAK 100%, UVEDL NA TRH SVŮJ VLASTNÍ PRODUKT A JEHO TÝM POSÍLIL NOVÝ OBCHODNÍ ŘEDITEL ING. PETR SICHROVSKÝ

**Působil jste v mnoha společnostech, především nadnárodních korporacích. Kdy jste začal s Finančním Institutem spolupracovat a co vás k tomu vedlo?**

Máte pravdu, působil jsem v řadě společností na těch nejvyšších manažerských pozicích. Tam jsem se mnohé naučil a zejména si osvojil zodpovědnost k financím. Hlavně těm, které jsem jejich majitelům spravoval a pro něž jsem zmíněné společnosti řídil. Ve finančním poradenství to není jiné, principy jsou podobné. Rozdíl je jen v tom, že u osobních nebo rodinných rozpočtů zpravidla neplánujete v miliardách.

Na podzim minulého roku jsem se sešel s Michaelem Rückelem, spolumajitelem Finančního Institutu, který mi detailně popsal vizi a způsob fungování této společnosti. Okamžitě jsem pochopil, že to je o něčem jiném, nežli jsou tradiční finančně poradenské společnosti, kterých je v ČR celá řada. Poslání Finančního Institutu společně s ambicemi změnit vnímání pohledu na finanční poradenství mě nadchly, protože míří vysoko, a to jak do velikosti, tak zejména i v kvalitě poskytovaných služeb. Proto jsem se rozhodl, že chci být u toho a nabídku zastávat pozici obchodního ředitele přijal.

**Mluvíte o ambicích. Můžeme trochu nahlédnout „pod pokličku“?**

Finanční Institut vznikl před pěti lety s jedinou pobočkou v Hradci Králové. Za tuto dobu se na trhu pevně etabloval a vytvořil velmi silné zázemí společnosti. Postupně začal rozšiřovat své pokrytí zejména na Moravu a částečně i do Prahy a středních Čech. K velkému zlomu došlo na přelomu tohoto roku, kdy jsme po republice otevřeli čtyři nové pobočky - v Plzni, Ústí nad Labem, Liberci a Ostravě. V brzké době plánujeme otevření dalších poboček v Českých Budějovicích a Jihlavě. Tím jsme dosáhli vytvoření poboček v osmi významných městech, ze kterých jsme schopni pokrýt téměř celou republiku a máme perfektně připravenou půdu k dalšímu růstu a naplňování naší mise a vize.

**Naše dosavadní úspěchy nás opravňují k tomu, aby naše cíle byly opravdu vysoké. Chci, aby Finanční Institut otevřel pobočky ve všech významných městech naší republiky, aby klienti odkudkoli z Čech a Moravy mohli využívat naše kvalitní poradenství.**

**Když jste to nakoušl, tak co je vaše mise a vize?**

Naše mise je „Pomoci všem klientům nastavit rodinné finance, aby mohli prožít život v prosperitě a hojnosti“ a vize, která se spíše týká lidí uvnitř společnosti je „Měnit lidské životy k lepšímu pomocí objevování a využívání vlastního potenciálu na maximum“. Líbí se mi, že mise a vize nejsou v FI jen otřepané prázdné fráze, ale že se skutečně naplňují. Klientům je díky analytickému centru poskytnuta služba na velmi vysoké úrovni a o osobní rozvoj uvnitř společnosti se starají velikáni, jako jsou například Marian Jelínek, Jan Mühlfeit nebo Mark Dzirasa.

**Mimo to, že pomáháte klientům s finančním poradenstvím, tak působíte i v energetice. Nejsou to trochu odlišné světy?**

Vůbec ne, chceme překročit tradiční rámec finančního poradenství a pomáhat řešit našim klientům to, co je kromě financí spojených s tradičními finančními nástroji trápí nejvíce. Tím jsou bezesporu náklady na drahé energie a nízká úroveň energetického poradenství v ČR. Řada našich klientů má bohužel s prodejci energií velmi negativní zkušenosti, proto jsme se rozhodli rozšířit naše portfolio služeb i o poradenství v této oblasti. Abychom měli férové jednání pro naše klienty kompletně pod kontrolou, založili jsme vlastního dodavatele energií - Hradecké plynárny, které si naši klienti oblíbili natolik, že si tuto službu sami mezi sebou doporučují a poradci jim pomáhají úspory za drahé dodávky energií přeměnit do investic, které jim peníze do kapsy spíše přináší, než aby své peníze vyhazovali z okna.

**Oproti loňskému roku jste zdvojnásobili obchodní skupinu, jak jste toho dosáhli?**

Ano, z roku na rok počet poradců vzrostl opravdu zhruba o 100 %. Stále přibývají noví, a to i přesto, že si při jejich výběru velmi pečlivě vybíráme a chceme do svých řad dlouhodobě zdravě smýšlející lidi co neberou práci finanč-



FINANČNÍ INSTITUT

Zdravé rodinné finance



ního poradce jen jako zdroj nadstandardní obživy, ale především jako poslání, kterým mohou zlepšovat úroveň života lidí kolem sebe. Abych byl konkrétnější, tak za minulý rok se k nám hlásilo 2283 zájemců o spolupráci a nabrali jsme jich 101, čímž je patrné, že opravdu nebereme každého, kdo umí číst a psát.

**2283 zájemců o spolupráci je opravdu velké číslo. Co děláte proto, aby se k vám tolik lidí hlásilo nebo v čem je tajemství vašeho úspěchu?**

Toto jsou zájemci, kteří vyplní formuláře skrze naše marketingové kampaně převážně na sociálních sítích typu [www.karierafi.cz](http://www.karierafi.cz), kde když se jim naše nabídka spolupráce líbí, poskytnou o sobě prvotní informace, na základě nichž vyhodnotíme, jestli je pozveme k osobnímu setkání.

Tajemství našeho úspěchu vnímám především v týmovém rozdělení rolí, kde naším cílem není vyhledávat sólisty, kteří si vše od A do Z dělají sami, protože těch je opravdu málo a jsou velmi nestabilní. Zaměřujeme se na týmové hráče, kteří ocení naši podporu v zajištění klientely call centrem pro nováčky, podporu analytického oddělení, které pomáhá se orientovat ve světě financí, aby i nováčci poskytovali služby na velmi vysoké úrovni a v neposlední řadě i manažerům pomáháme neustále rozšiřovat jejich týmy lidmi, kteří se k nám hlásí a díky tomu všemu zřejmě rosteme tak rychle. Je to o celkovém zázemí a podpoře, kterou FI zajišťuje. U nás nikdo nemusí platit za to, že může chodit na pobočky, má tam svůj stůl pro práci nebo si tiskne podklady pro klienty.

**Hlásí se k vám jen finanční poradci nebo i lidé, kteří jsou z jiného oboru?**

Vyhledáváme především lidi, kteří rádi komunikují s lidmi, chtějí od života více než jen nudné zaměstnání a rádi na sobě pracují. Jsme otevření jak lidem mimo finanční poradenství, kteří se nově chtějí v této oblasti realizovat, tak i již stávajícím poradcům, kteří dosud spojovali svoji cestu s jinou poradenskou společností. Řada takových se k nám již připojila, často nespokojených se způsobem fungování jejich dřívější společnosti, a dozvídáme se od nich, jak jsou překvapeni, že to může fungovat a že něco takového nečekali.

**Zmiňoval jste, že máte call centrum, které poradcům zajišťuje klientelu. Nestřílíte se tím do vlastní nohy, že k sobě přitahujete poradce, kteří si nejsou schopni zajistit klientelu sami?**



Foto: archiv FI

**Ing. Petr Sichrovský,  
obchodní ředitel  
Finančního institutu**

**Zastával řadu významných pozic, např. generálního ředitele společnosti Xerox jak v ČR, tak i v zahraničí, řadu let byl členem nejvyššího vedení lokální pobočky IBM a v neposlední řadě působil ve vedení Českých Radiokomunikací**

Vím kam míříte, a tak to uvedu na pravou míru. Call centrum pomáhá zajistit klientelu hlavně poradcům v začátku, aby si nemuseli vytvářet prvotní klientelu na rodině, známých a kamarádech. V momentě, kdy se poradce naučí základy poradenství, tak ho již učíme, jak pracovat se svým vlastním klientským kmenem, aby byl do budoucna soběstačný a samostatný. Problém proč 90 % lidí v poradenství končí dřív, než se ho naučí, je ten, že nemají svoji vlastní klientelu dostatečně velkou, aby se ho naučili. A nemyslím si ani, že je někomu příjemné začínat v nové branži na okruhu svých nejbližších. V momentě, kdy se poradci začne dařit, tak si toho lidé z okruhu jeho nejbližších všimnou a přirozeně se už na něj obrátí sami.

**A řeknete nám na závěr jaké jsou vaše vize a cíle ve vaší nové pozici a čeho chcete na pozici obchodního ředitele dosáhnout?**

Naše dosavadní úspěchy nás opravňují k tomu, aby naše cíle byly opravdu vysoké. Chci, aby Finanční Institut otevřel pobočky ve všech významných městech naší republiky, aby klienti odkudkoli z Čech a Moravy mohli využívat naše kvalitní poradenství. Chci, aby počet poradců překonal jeden tisíc. Chci, abychom novým způsobem spojili finanční a energetické poradenství a umožnili klientům vše řešit s jedním, zcela profesionálním, poradcem. Chci, abychom začali stejným způsobem působit i na Slovensku. A závěrem určitě chci a věřím, že naplněním těchto našich cílů bude Finanční Institut brzy patřit mezi TOP 5 poradenských společností v ČR.

Ano, není to jednoduchý plán na rok, bude to delší cesta. Důležité ale je, že jsme na tuto cestu již úspěšně vykoučili. | red