

Meet EMA

02. 09. 2022

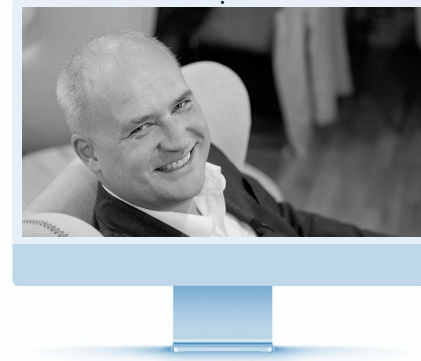
[#broker_pooly](#)



**Přežijí všechny broker pooly
hypoteční pád?**



Program



10:00 Přivítání účastníků a úvodní slovo

10:10 Tržní síla broker poolů

10:20 Jak finanční poradci vnímají broker pooly

10:35 Focus Group: Vnímání broker poolů

10:50 Broker pooly v kontextu krize

11:00 Čím plánují poradci nahradit výpadek příjmů z hypoték

11:10 Reakce poradců na trable klientů: Současnost vs. možnosti

11:30 Závěr



Představení hostů



Budova DRN, Národní třída, Praha & ONLINE





Štefan Tillinger
člen představenstva

OK KLIENT



Mojmír Urbánek
CEO

SAB servis





Jan Brejl
Obchodní ředitel

Partners



Jiří Havrlant
CEO

Chytrý Honza





Ivan Špirakus
CEO

INSIA



Tomáš Síkora
CEO & Co-owner

CreaSoft





Petr Zámečník
Chief Content Officer

EMA data



Jiří Paták
jednatel

EMA data



Martin Viktora
jednatel

EMA data



... a další



RE/MAX[®]

Broker[®]
Consulting

ZFP
GROUP
Akademie

DRFG
Investiční skupina

b Broker Trust



Partners

STAVEBNÍ
spořitelna České spořitelny

UNIQA

osab
servis

GENERALI
ČESKÁ POJIŠŤOVNA

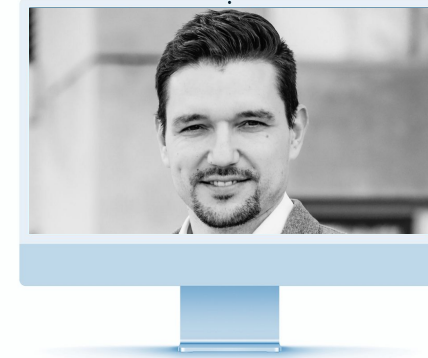
ChytryHonza.cz



Anketa:

**“Kolik broker poolů zůstane
na trhu?”**

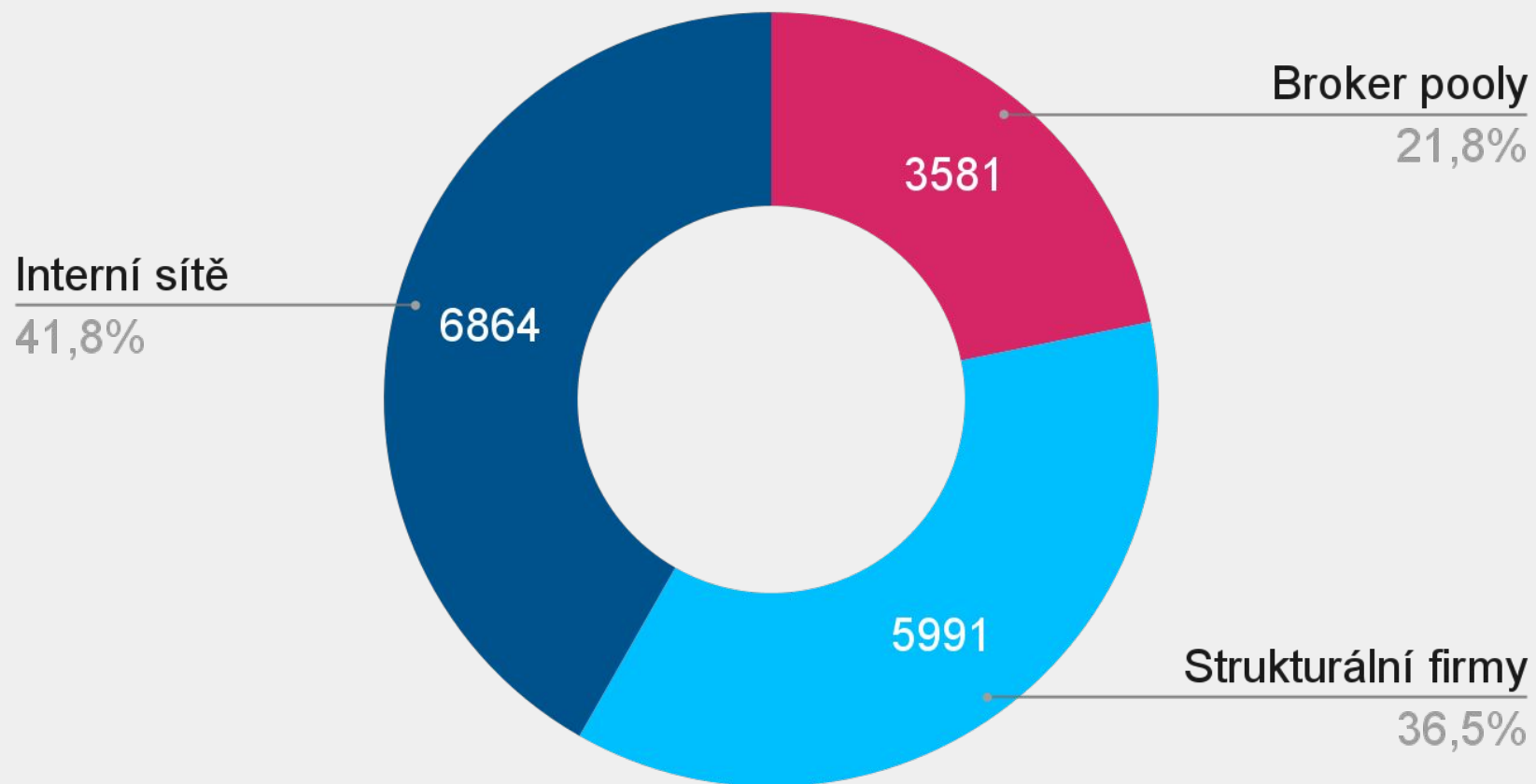




“Tržní síla broker poolů”



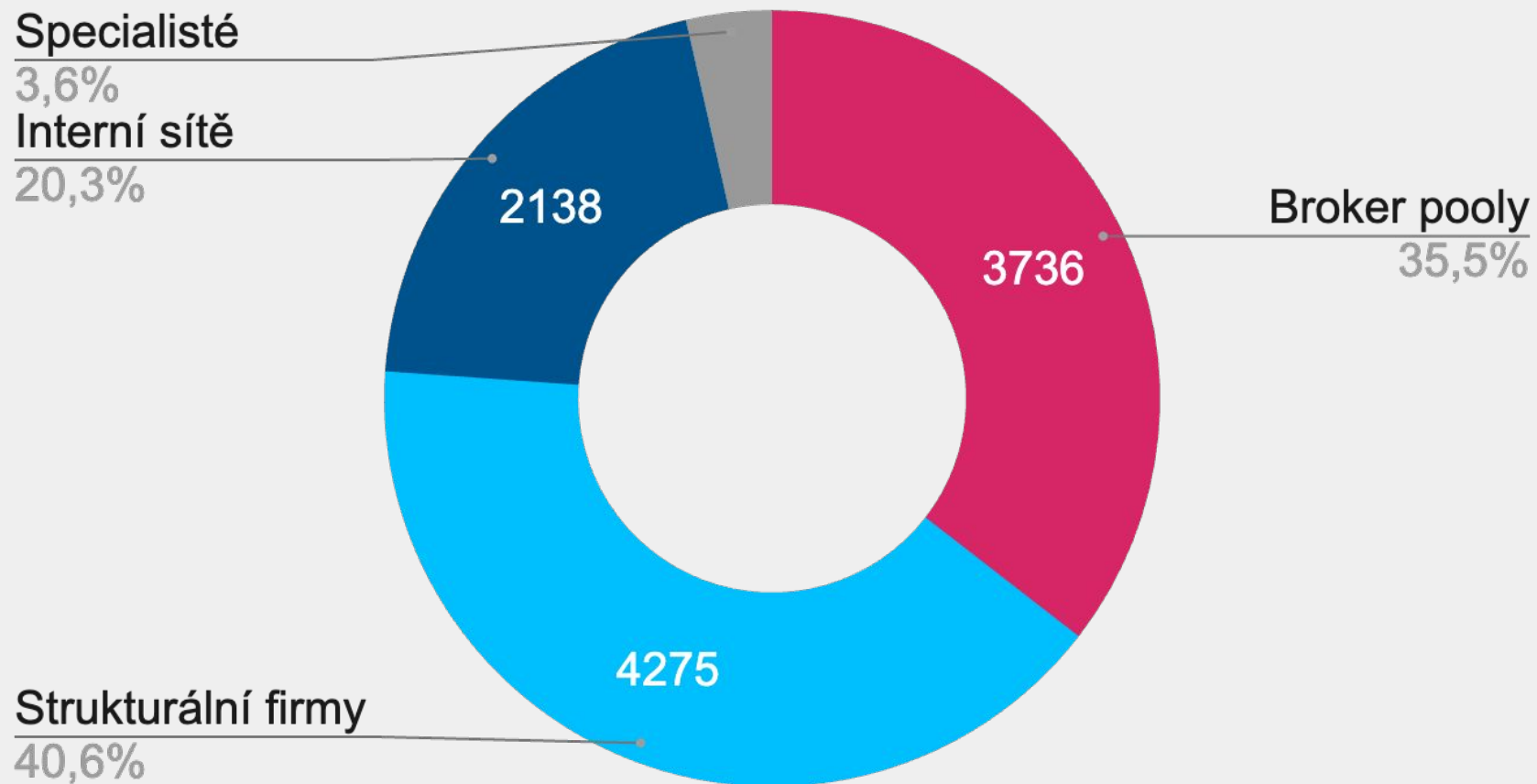
“Tržní síla broker poolů mezi seniorními poradci* v pojištění je téměř 22%”



*Seniorní VZ (pojištění) = poradci s praxí 11+ let



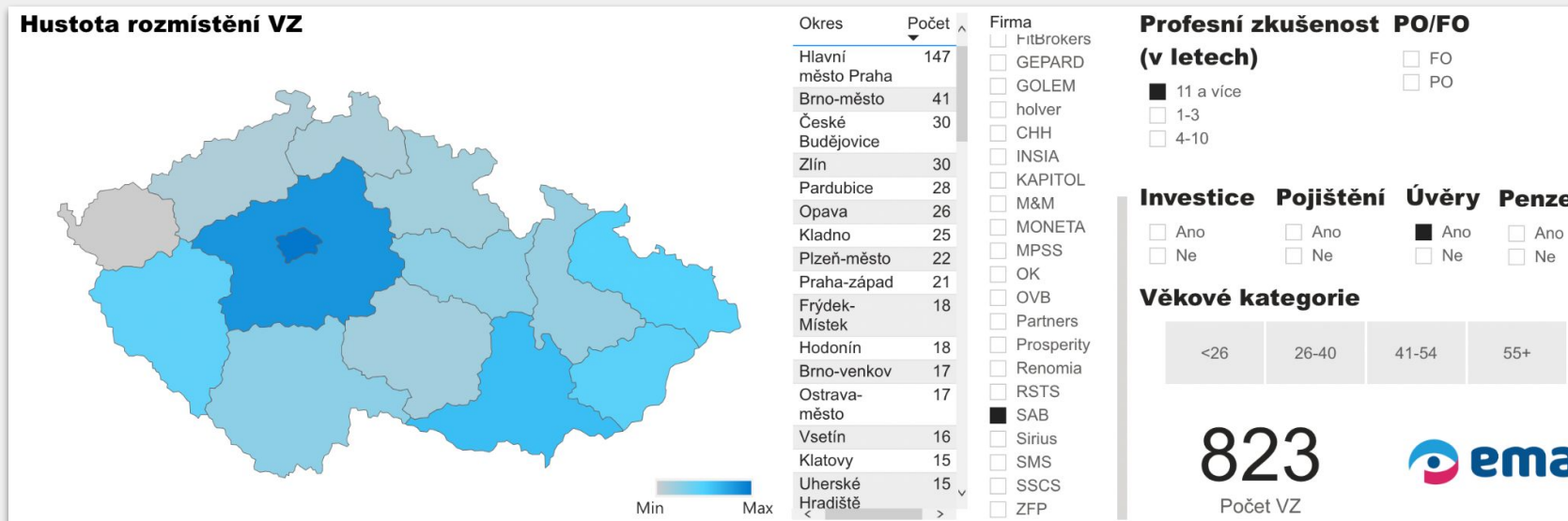
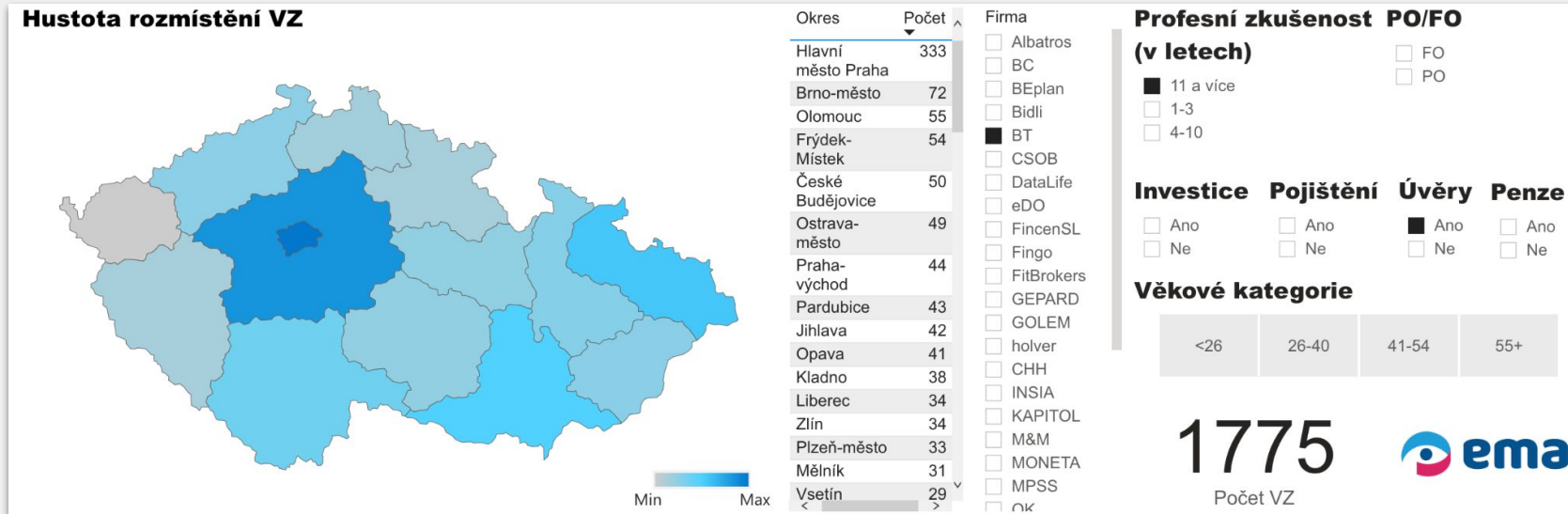
“Tržní síla broker poolů mezi seniorními poradci* v úvěrech je téměř 36%”



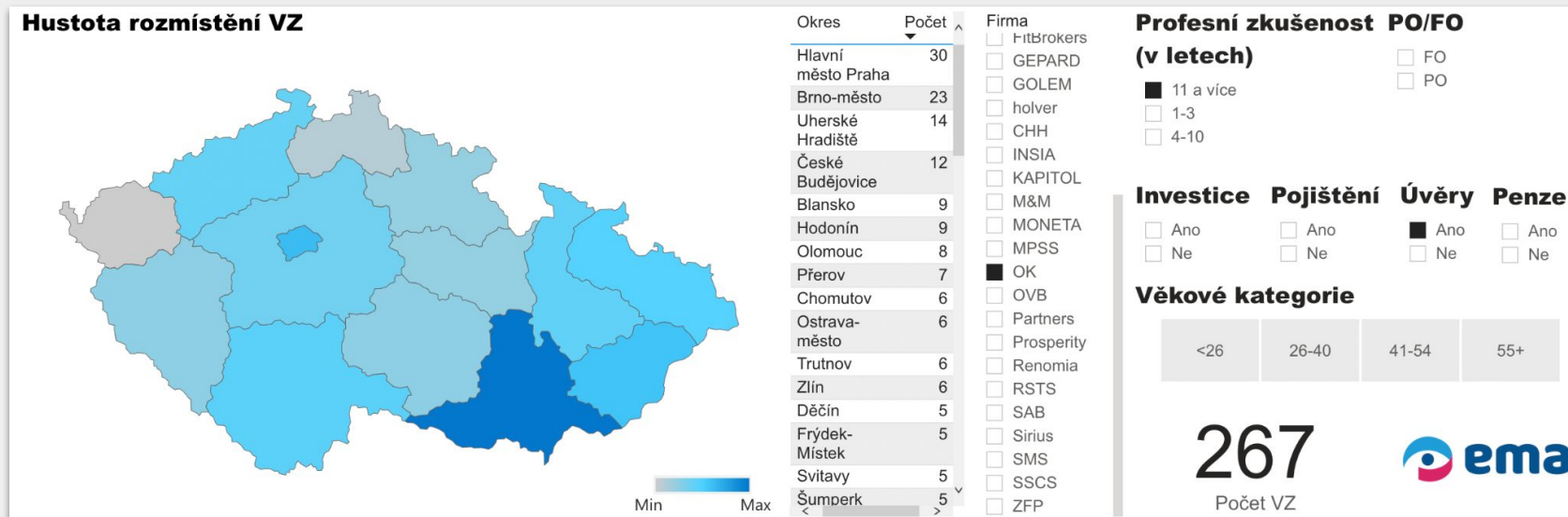
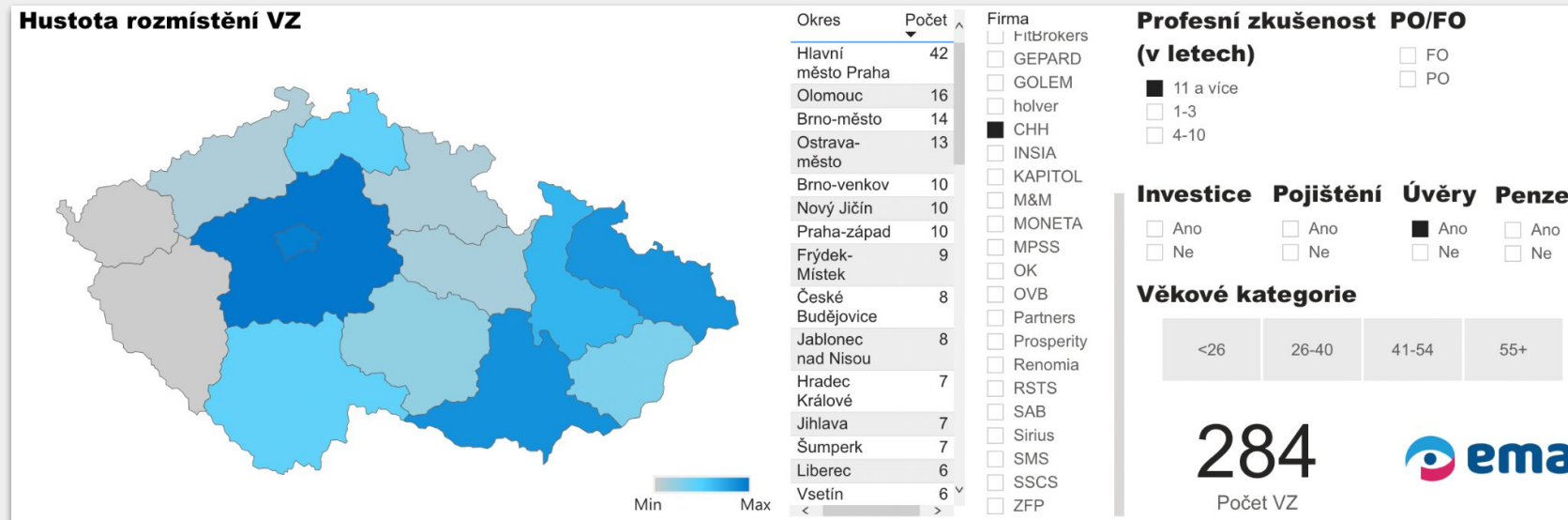
*Seniorní VZ (úvěry) = poradci s praxí 11+ let



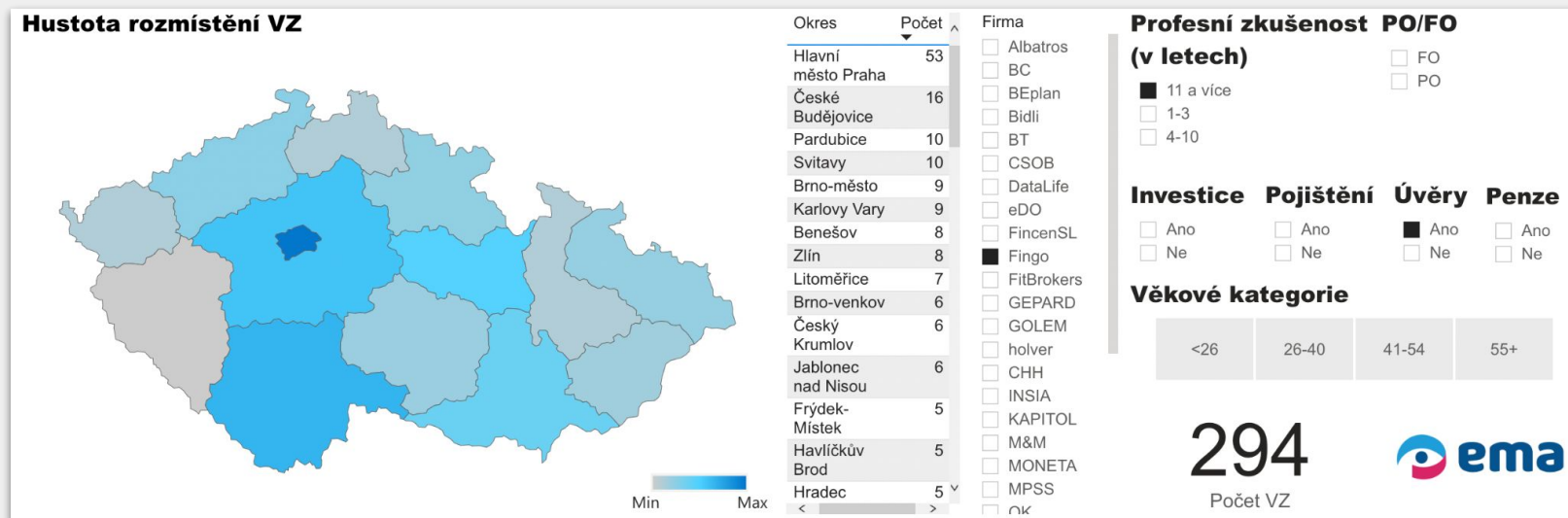
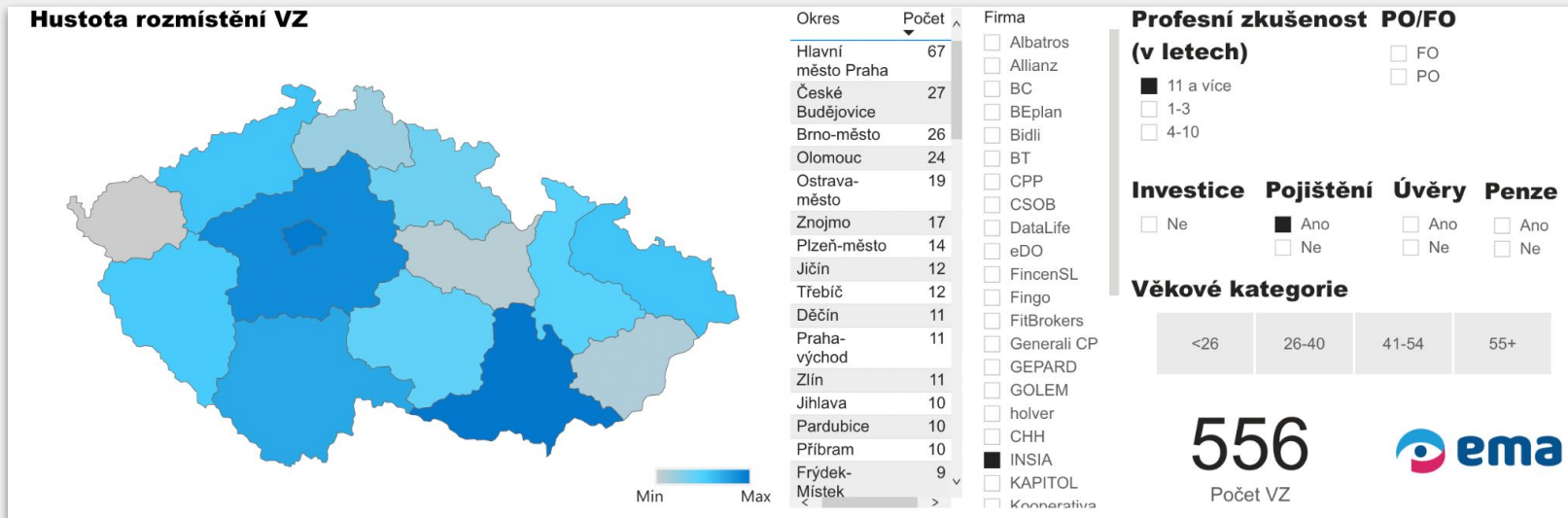
“Hlavní baštou Broker Trustu i SAB servisu v hypotékách je Praha a střední Čechy”



“Chytrý Honza sází v hypotékách na Prahu a střední Čechy. OK klient stojí na jižní Moravě”



“Insia je v pojištění silná na jižní Moravě. Fingo sází v hypotékách na Prahu”

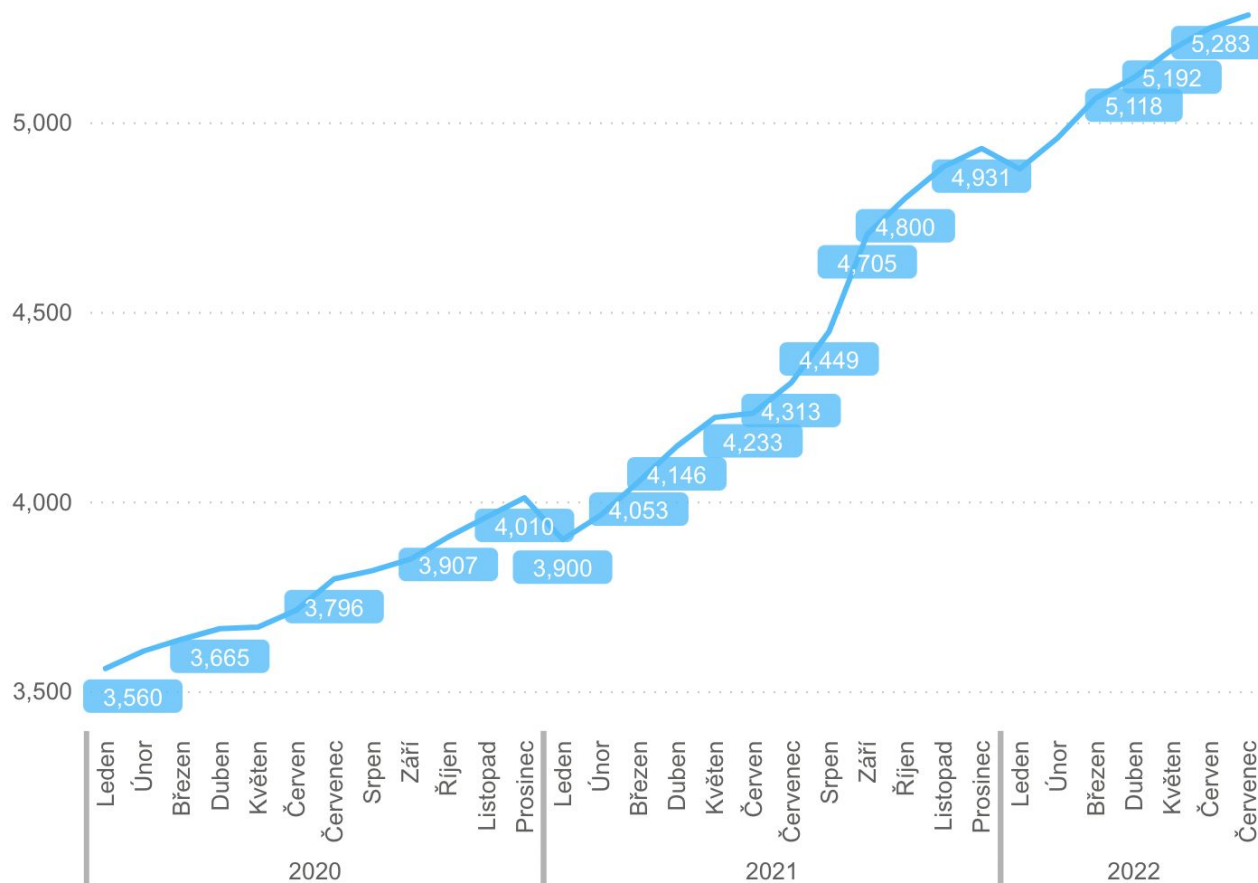


“Broker Trust přestal v úvěrech růst. OK klient i SAB posílily jen mírně”

Licensing Company	Rok Typ Licence	2020		2021		2022	
		Počet VZ	Rocni %	Počet VZ	Rocni %	Počet VZ	Rocni %
BT	Úvěry	2,140		2,483	16.03 %	2,512	1.17 %
CHH	Úvěry	437		395	-9.61 %	391	-1.01 %
Fingo	Úvěry			284		453	59.51 %
INSIA	Úvěry	385		420	9.09 %	423	0.71 %
OK	Úvěry	257		347	35.02 %	389	12.10 %
SAB	Úvěry	791		1,002	26.68 %	1,115	11.28 %

Roční trend

Typ Licence ● Úvěry

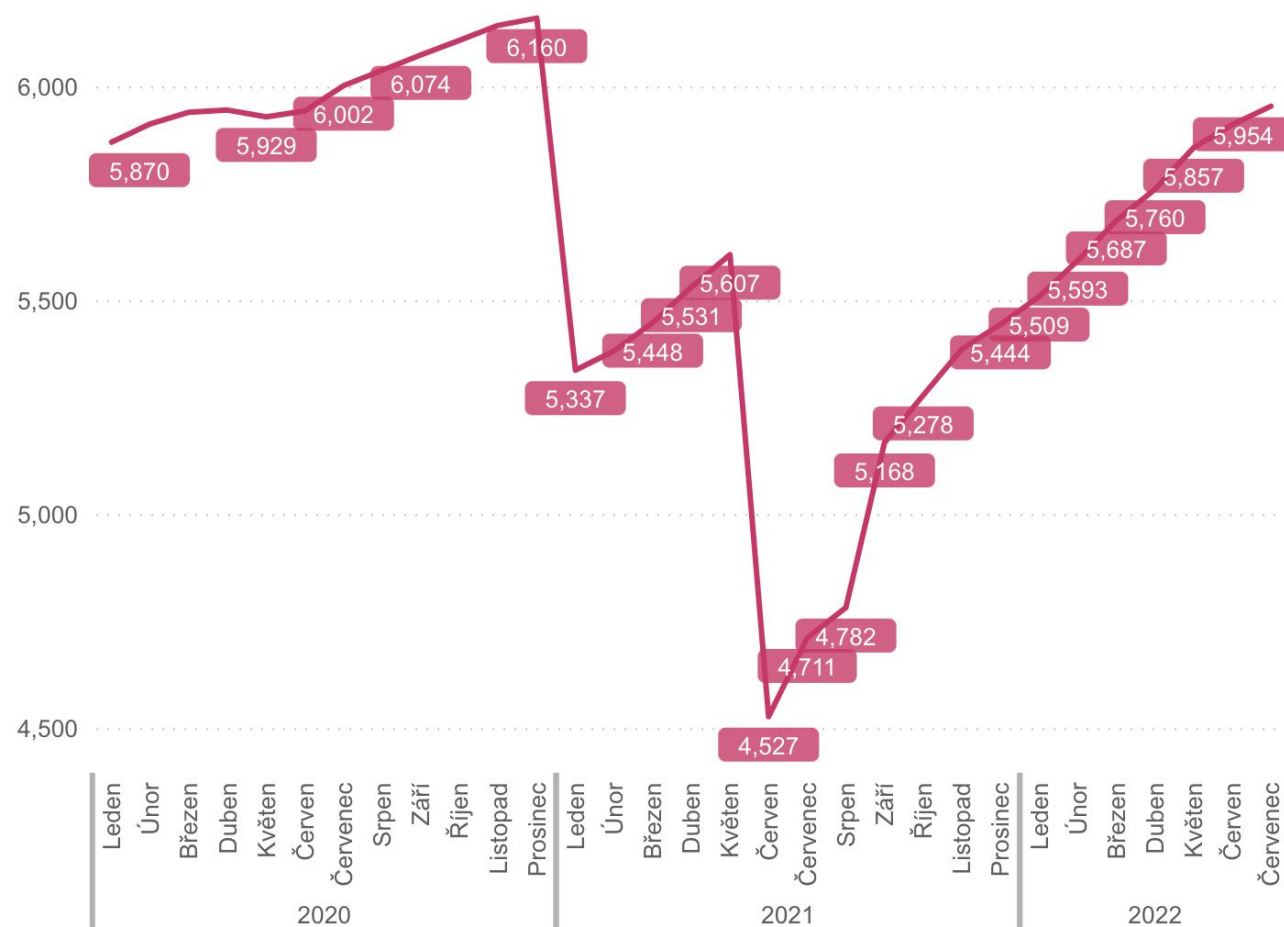


“Pojišťováků v poolech letos výrazně přibylo. Vázaných zástupců je téměř 6 000”

Licensing Company	Rok Typ Licence	2020		2021		2022	
		Počet VZ	Rocni %	Počet VZ	Rocni %	Počet VZ	Rocni %
BT	Pojištění	2,823		2,347	-16.86 %	2,463	4.94 %
CHH	Pojištění	684		318	-53.51 %	354	11.32 %
Fingo	Pojištění			234		333	42.31 %
INSIA	Pojištění	1,031		751	-27.16 %	780	3.86 %
OK	Pojištění	692		614	-11.27 %	676	10.10 %
SAB	Pojištění	930		1,180	26.88 %	1,348	14.24 %

Roční trend

Typ Licence ● Pojištění

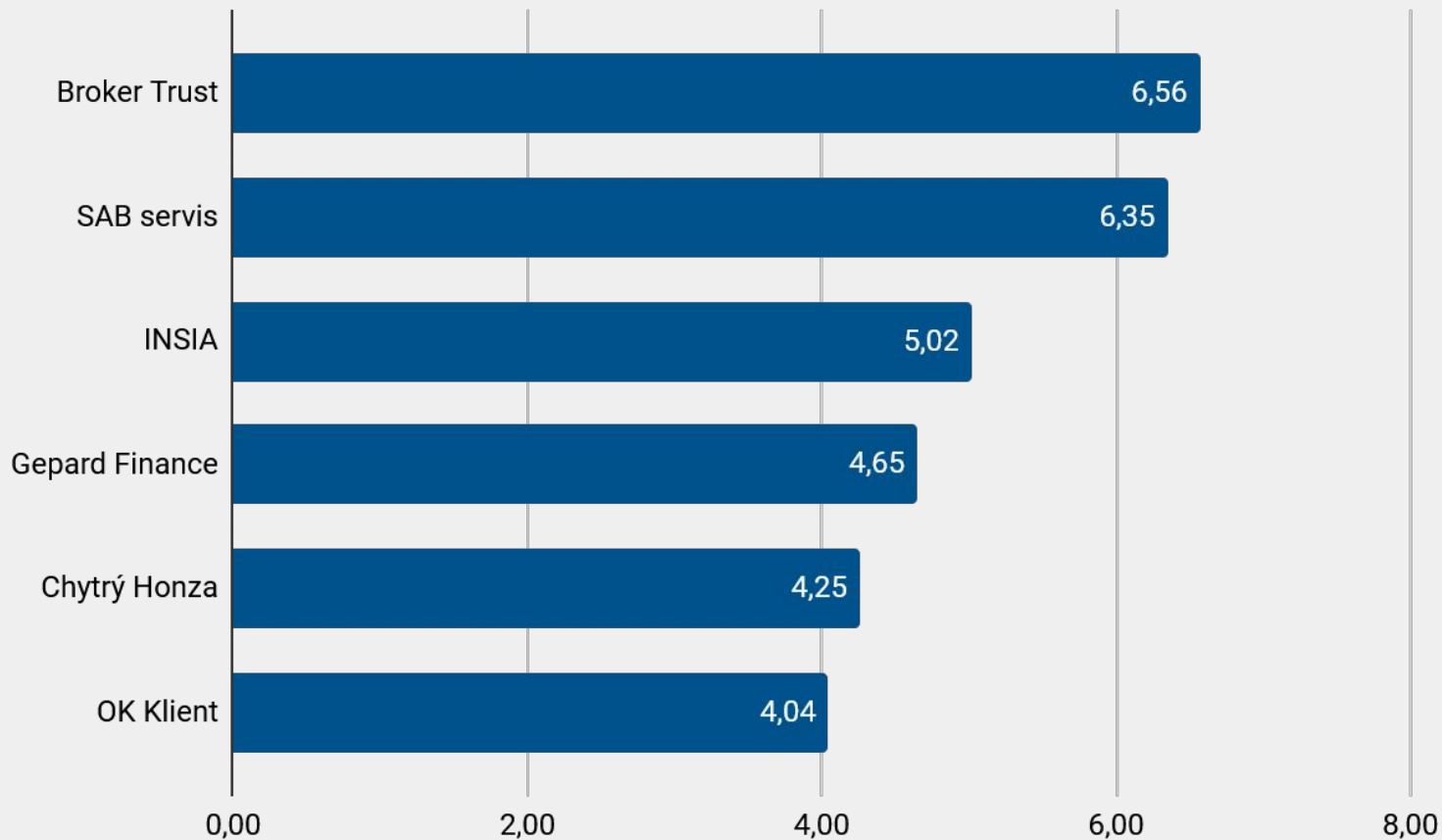




“Jak finanční poradci vnímají broker pooly”



“Finanční poradci vnímají nejlépe Broker Trust a SAB servis”



Nejlepší hodnocení respondentů v celkovém vnímání společnosti mají broker pooly Broker Trust (6,56) a SAB servis (6,35).

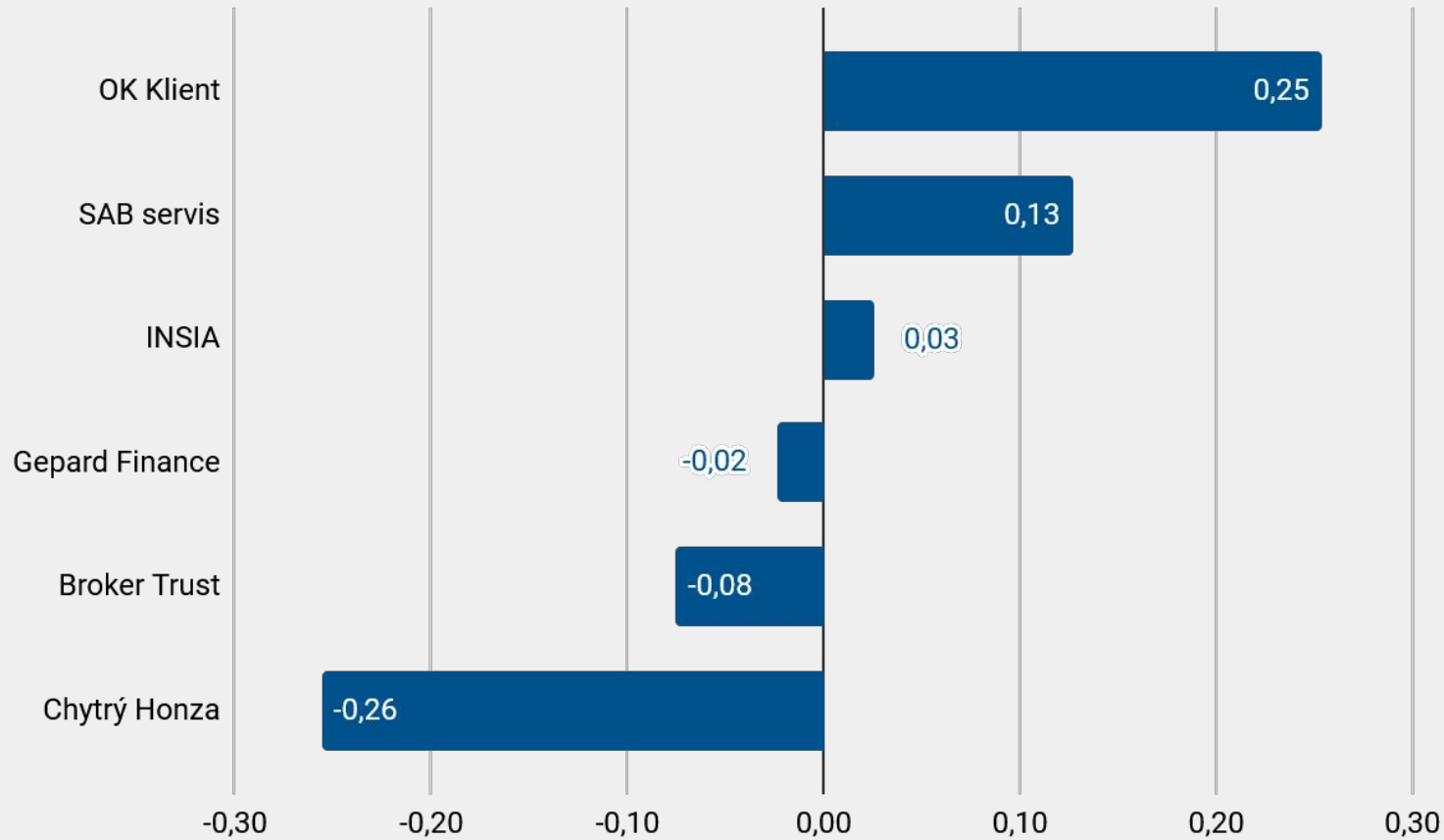
Respondenti z řad finančních poradců hodnotili na škále od 0 - zcela nesympatická společnost do 10 - naprosto sympatická společnost. Měli možnost zvolit “nedokážu posoudit”.

O: Jak celkově vnímáte následující finančně poradenské společnosti? (hodnoťte na škále od 0 - zcela nesympatická společnost do 10 - naprosto sympatická společnost)

N = 160, sběr dat 26. 5. - 21. 7. 2022



“Nejvíce si polepšil OK Klient ztratil Chytrý Honza”



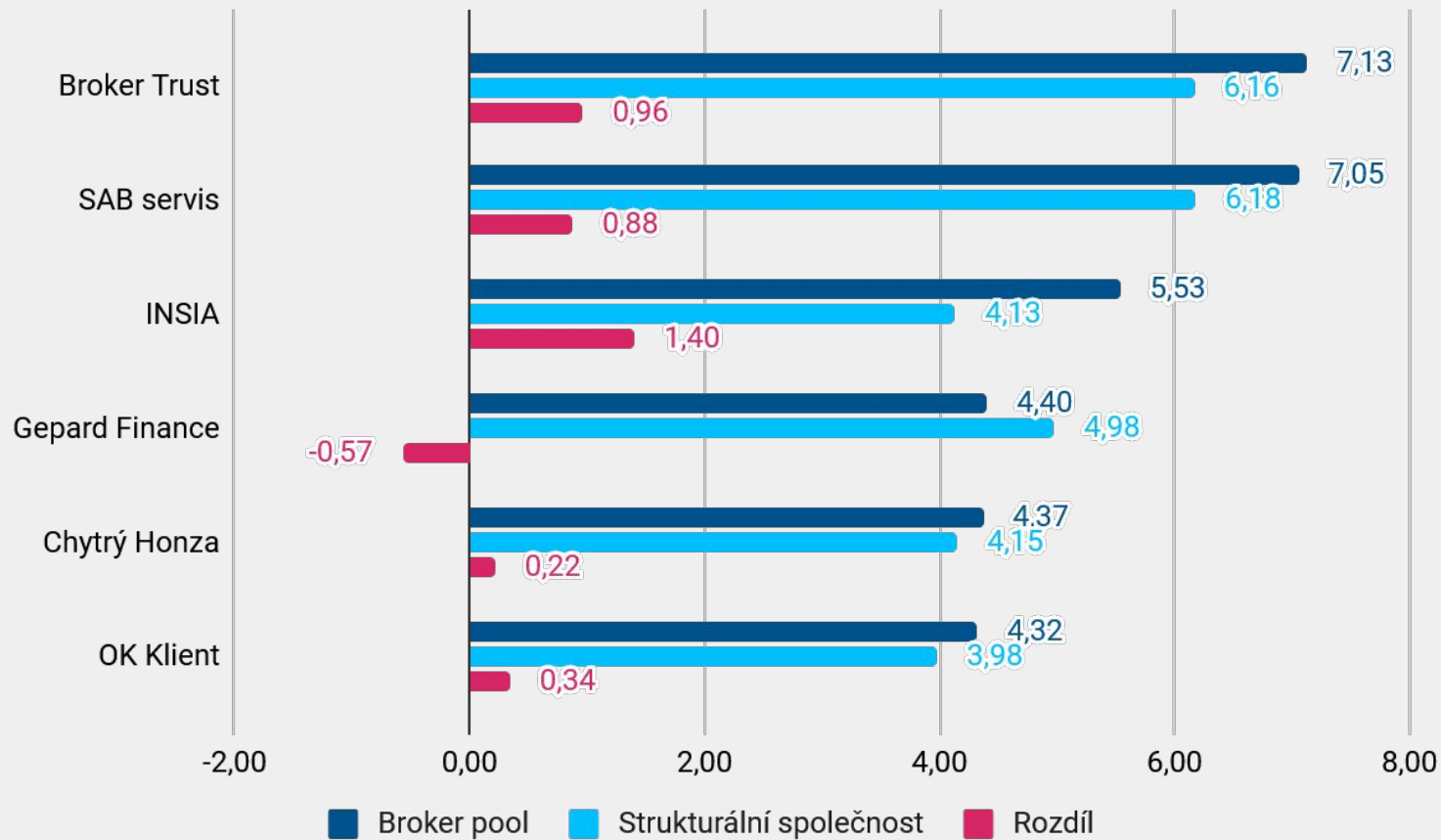
V celkovém vnímání značky si mezi broker pooly od posledního průzkumu, který proběhl 24. 11. 2021 - 20. 2. 2022, nejvíce polepšil OK Klient (+0,25). Naopak nejvíce ztratil Chytrý Honza (-0,26).

O: Jak celkově vnímáte následující finančně poradenské společnosti? (hodnoťte na škále od 0 - zcela nesympatická společnost do 10 - naprosto sympatická společnost)

N = 160, sběr dat 26. 5. - 21. 7. 2022



“Poradci z poolů vnímají broker pooly zpravidla lépe než poradci ze strukturálních společností”



Nejlepší hodnocení respondentů z řad poradců působících pod broker pooly i pod strukturálními společnostmi v celkovém vnímání mají Broker Trust (7,13, 6,16) a SAB servis (7,05, 6,18).

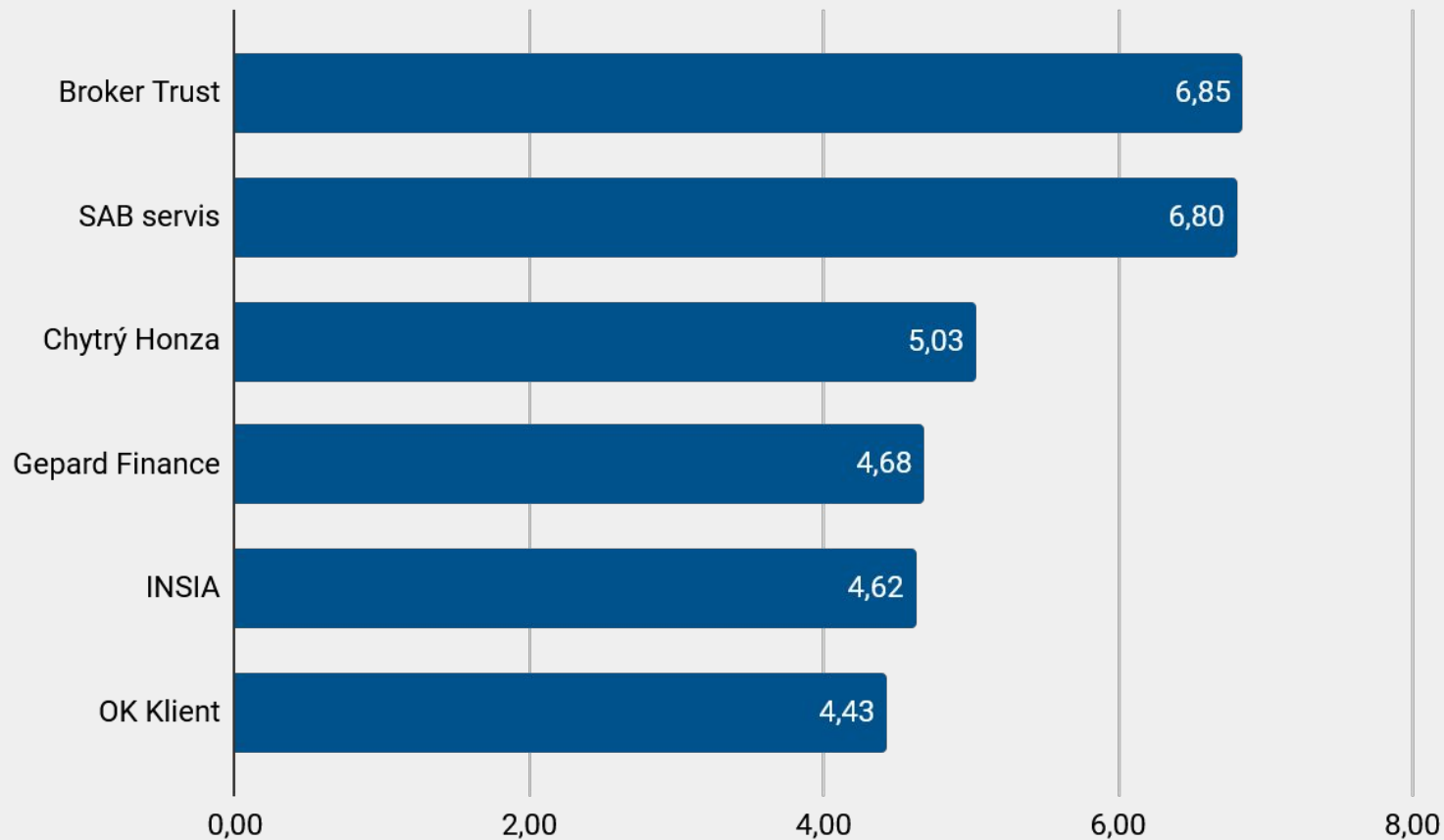
Pouze Gepard Finance (-0,57) vnímají poradci z poolů hůře než ze strukturálních společností.

O: Jak celkově vnímáte následující finančně poradenské společnosti? (hodnoťte na škále od 0 - zcela nesympatická společnost do 10 - naprosto sympatická společnost)

N = 160, sběr dat 26. 5. - 21. 7. 2022



“Finanční poradci vnímají jako nejinovativnější pooly Broker Trust a SAB servis”



Nejlepší hodnocení respondentů ve vnímání inovativnosti mají broker pooly Broker Trust (6,85) a SAB servis (6,80).

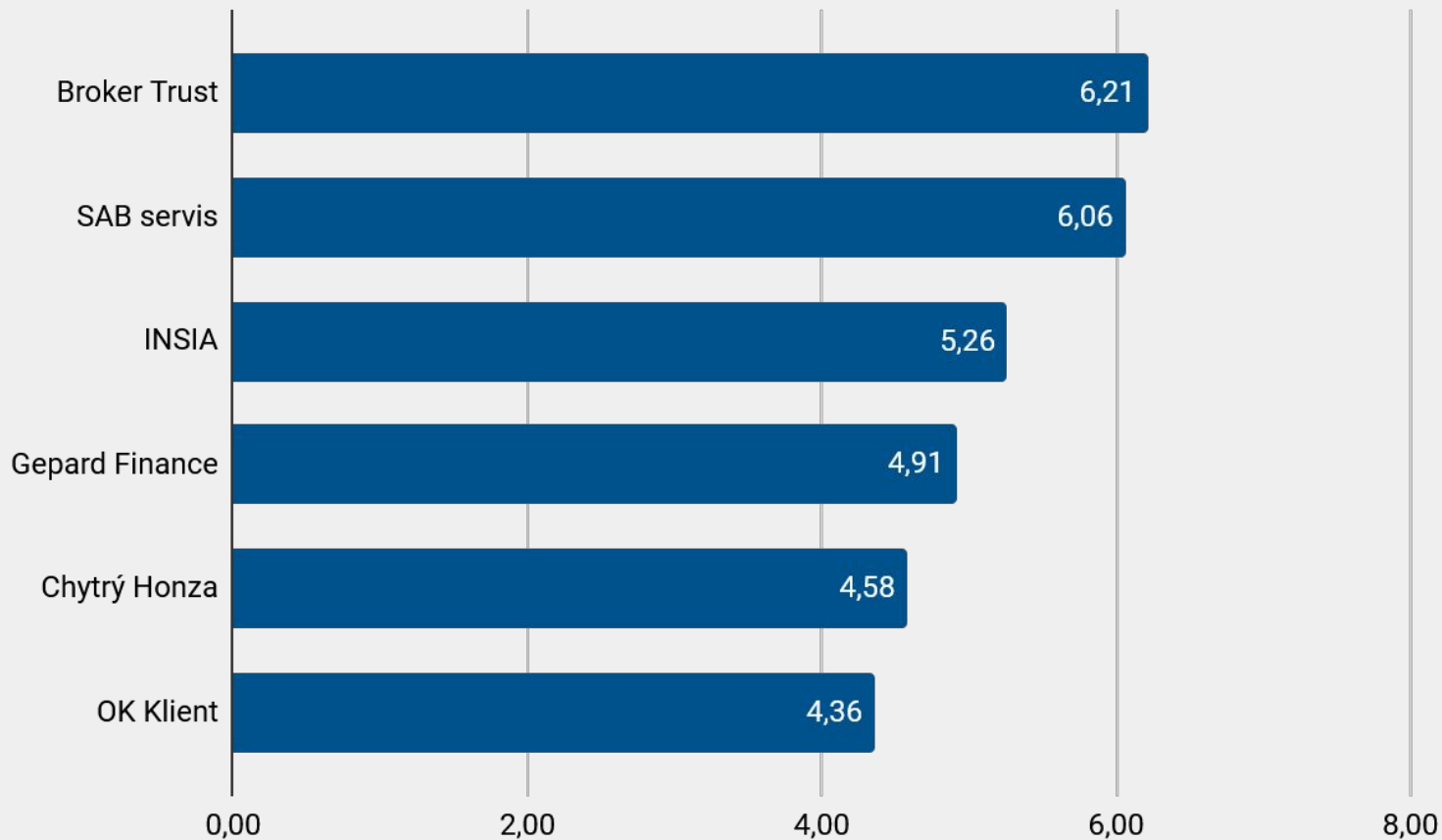
Respondenti z řad finančních poradců hodnotili na škále od 0 - zcela neinovativní společnost do 10 - naprosto inovativní společnost. Měli možnost zvolit “nedokážu posoudit”.

O: Jak vnímáte inovativnost (přístup k novým technologiím) následujících finančně poradenských společností? (hodnoťte na škále od 0 - zcela neinovativní společnost do 10 - naprosto inovativní společnost)

N = 160, sběr dat 26. 5. - 21. 7. 2022



“Finanční poradci vnímají zákaznickou zkušenost u klientů Broker Trust a SAB servisu”



Nejlepší hodnocení respondentů ve vnímání zákaznické zkušenosti mají broker pooly Broker Trust (6,21) a SAB servis (6,06).

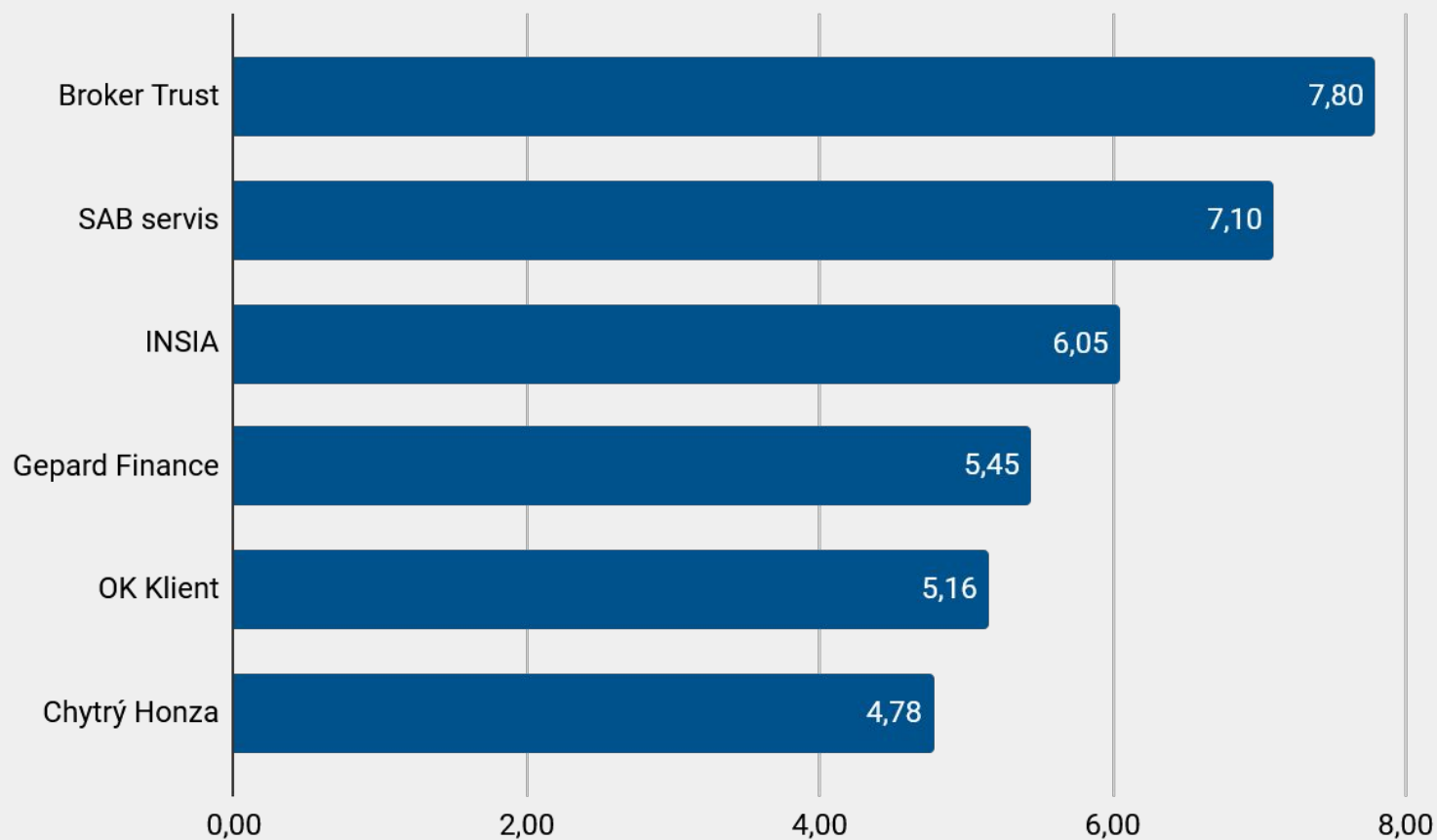
Respondenti z řad finančních poradců hodnotili na škále od 0 - zaznamenávám pouze zcela negativní zkušenosti zákazníků do 10 - zaznamenávám pouze zcela pozitivní zkušenosti zákazníků. Měli možnost zvolit “nedokážu posoudit”.

O: Jak vnímáte následující finančně poradenské společnosti z pohledu zkušenosti koncového zákazníka? (hodnoťte na škále od 0 - zaznamenávám pouze zcela negativní zkušenosti zákazníků do 10 - zaznamenávám pouze zcela pozitivní zkušenosti zákazníků)

N = 160, sběr dat 26. 5. - 21. 7. 2022



“Finanční poradci vnímají jako nejstabilnější Broker Trust a SAB servis”



Nejlepší hodnocení respondentů ve vnímání stability společnosti mají broker pooly Broker Trust (7,80) a SAB servis (7,10).

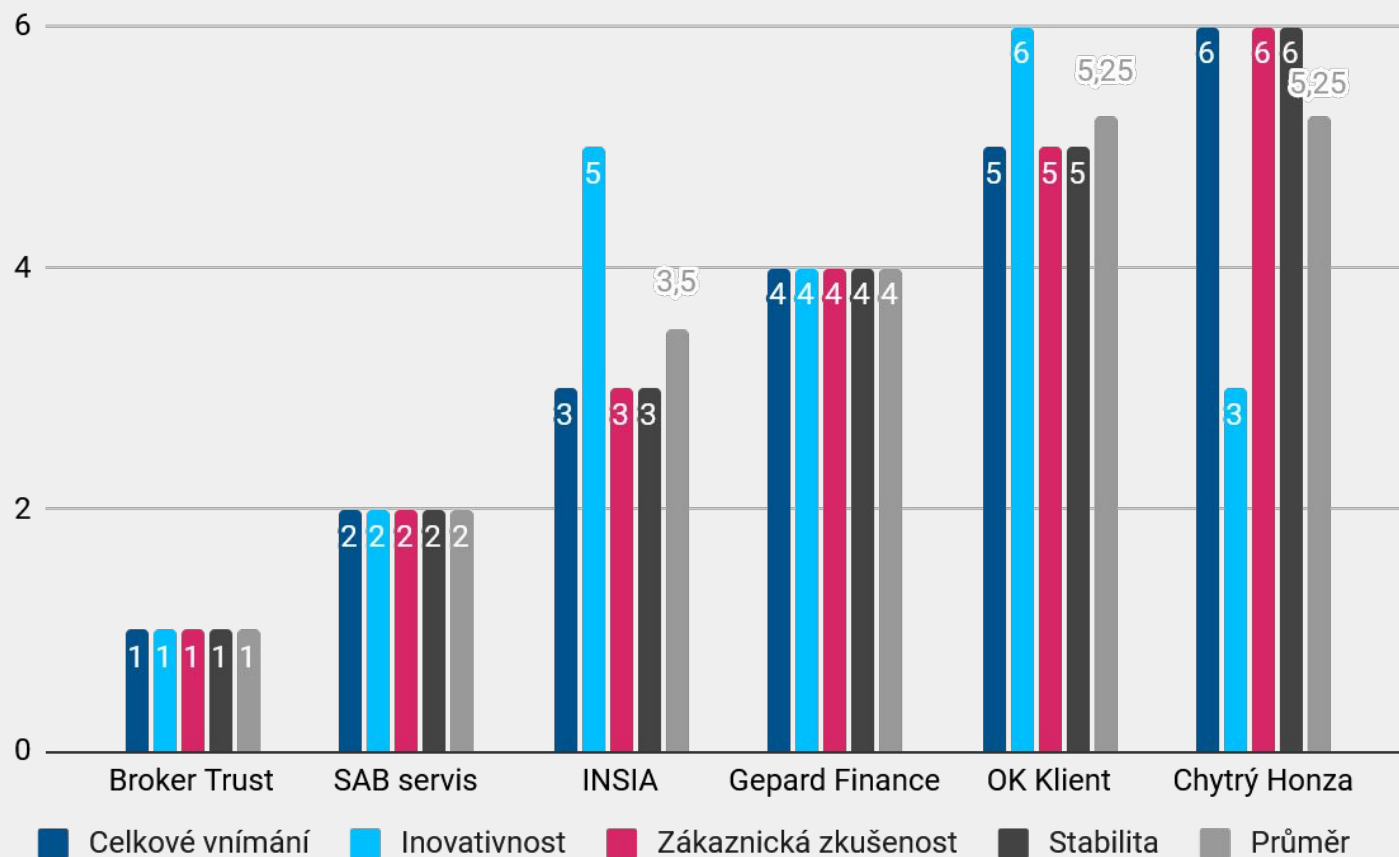
Respondenti z řad finančních poradců hodnotili na škále od 0 - zcela nestabilní společnost do 10 - naprosto stabilní společnost. Měli možnost zvolit “nedokážu posoudit”.

O: Jak vnímáte stabilitu (z pohledu jistoty budoucnosti a pravidelnosti výplaty provizí) následujících finančně poradenských společností? (hodnoťte na škále od 0 - zcela nestabilní společnost do 10 - naprosto stabilní společnost)

N = 160, sběr dat 26. 5. - 21. 7. 2022



“Pořadí broker poolů v jednotlivých kategoriích hodnocení”

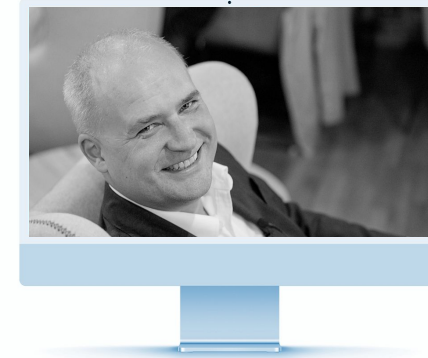


K odchylce v pořadí vnímání broker poolů dochází pouze v hodnocení inovativnosti společnosti, kde se Chytrý Honza umístil na třetí příčce a INSIA propadla na předposlední pozici.

O: Jak vnímáte stabilitu (z pohledu jistoty budoucnosti a pravidelnosti výplaty provizí) následujících finančně poradenských společností? (hodnoťte na škále od 0 - zcela nestabilní společnost do 10 - naprosto stabilní společnost)

N = 160, sběr dat 26. 5. - 21. 7. 2022





“Focus Group: Vnímání poradenských společností” (pohledem z broker poolů)



Focus group

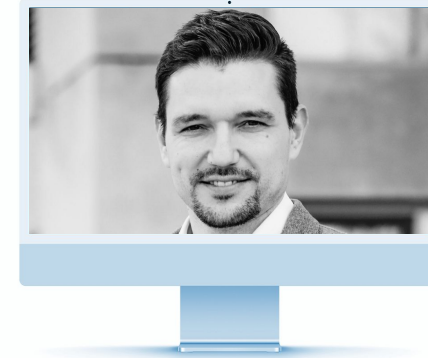
- realizace - 29.7.2022
- součást seriál průzkumů “Image poradenských firem”
- respondenti:
 - Pan R., 18 let praxe, komplexní poradenství, specializace hypotéky, život a neživot
 - Pan H., 7 let praxe, komplexní poradenství, investice a placené poradenství
 - Pan J., specializace bydlení, “ne poradenství”
 - paní M., 14 let praxe, vlastní firma



Focus group

- Obsah focus group:
 - představení
 - postoj k pojmům stabilita, inovace, provize, vztahy, sympatie
 - silné a slabé stránky společností
 - sledování konkurence, získávání informací o trhu, zájem o konkurenční nabídky
 - faktory loyality firmě a co by přesvědčilo ke změně





“Broker pooly v kontextu krize”

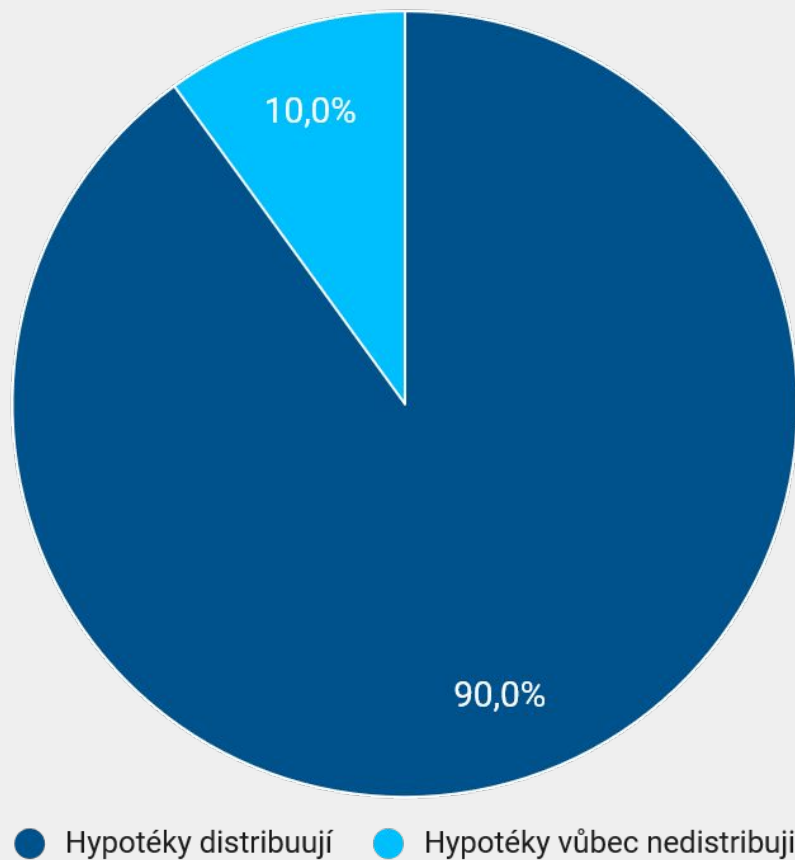




**“Čím plánují poradci nahradit
výpadek příjmů z hypoték”**



“Hypoteční úvěry zprostředkovává 90 % respondentů”

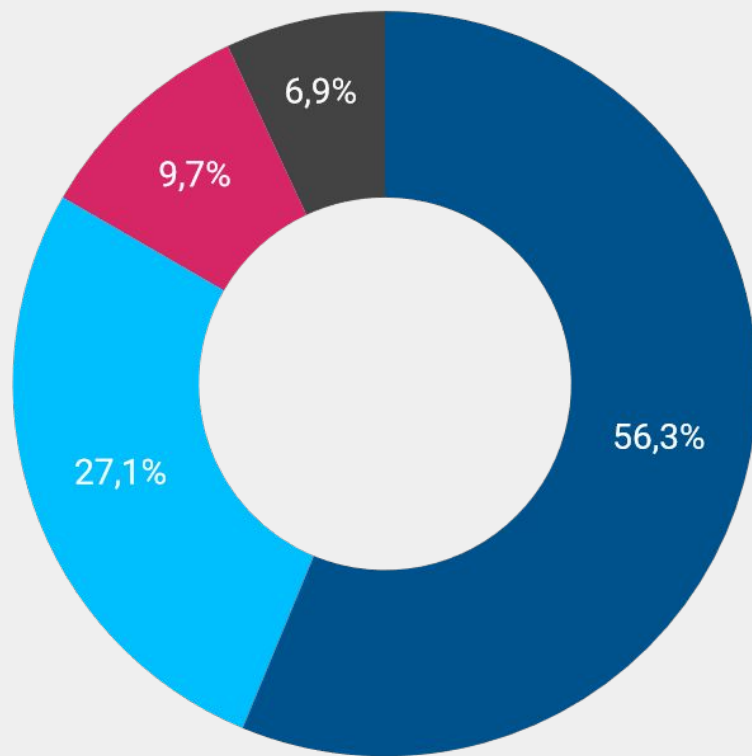


Hypoteční úvěry distribuují devět desetin (90 %) respondentů.

O: V letošním roce dochází k výpadku příjmů poradců z hypoték. Čím tento výpadek nahradíte/nahrazujete?
N = 160, sběr dat 26. 5. - 21. 7. 2022



“Více než polovina poradců výpadek hypoték nahrazovat nebude”

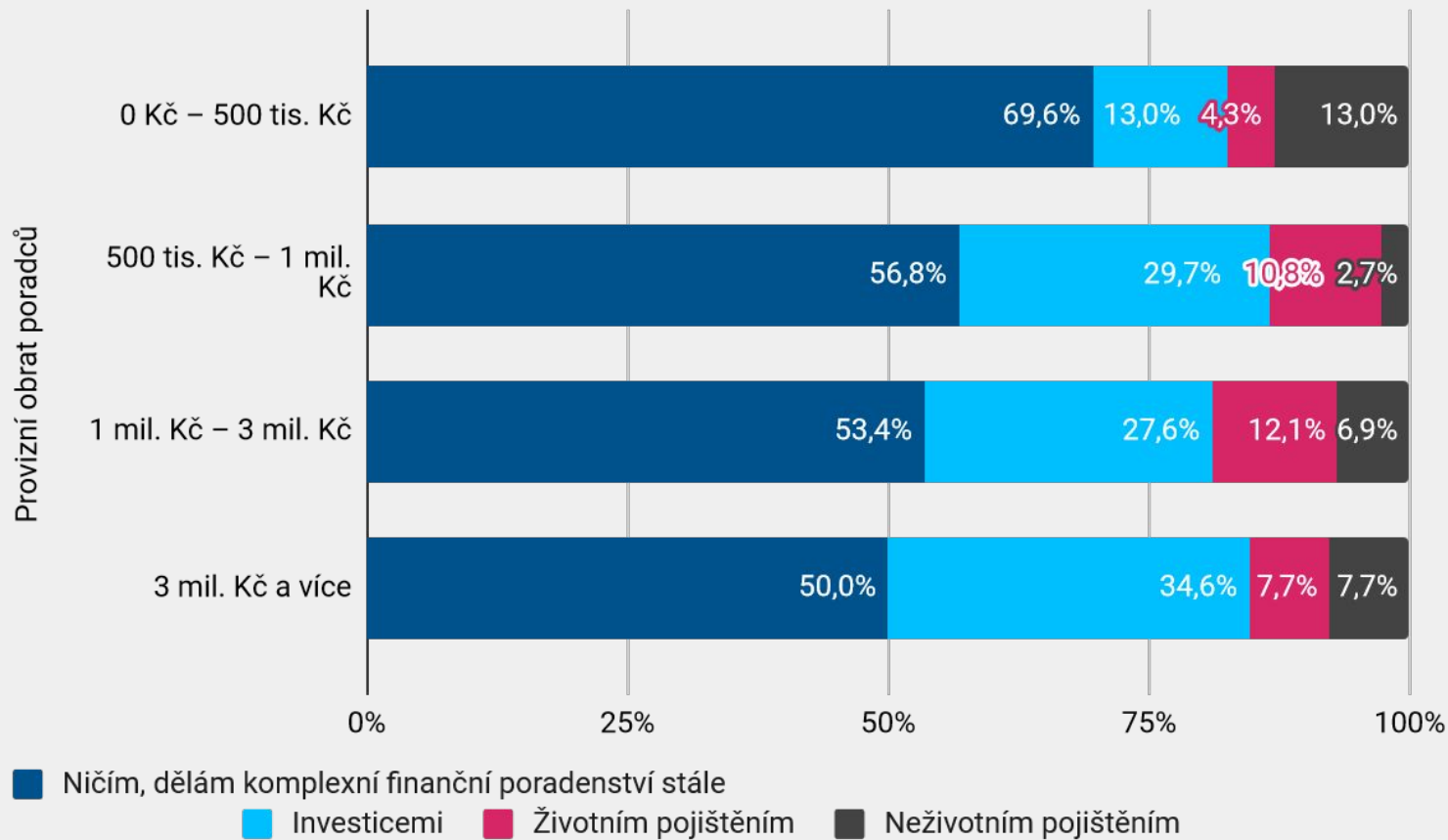


- Niším, dělám komplexní finanční poradenství stále
- Investicemi
- Životním pojištěním
- Neživotním pojištěním

Více než polovina respondentů (56,3 %), kteří distribuují hypoteční úvěry, výpadek příjmů z hypoték nahrazovat nebude, protože dělají stále komplexní finanční poradenství. Čtvrtina dotázaných příjmy z hypoték nahradí investicemi (27,1 %).



“Poradci s nižším obrátem se věnují komplexnímu poradenství čteněji než poradci s vyšším obrátem”



S rostoucím provizním obrátem klesá podíl respondentů, kteří uvedli, že výpadek z příjmů z hypoték nemusí ničím nahrazovat, protože dělají komplexní finanční poradenství.

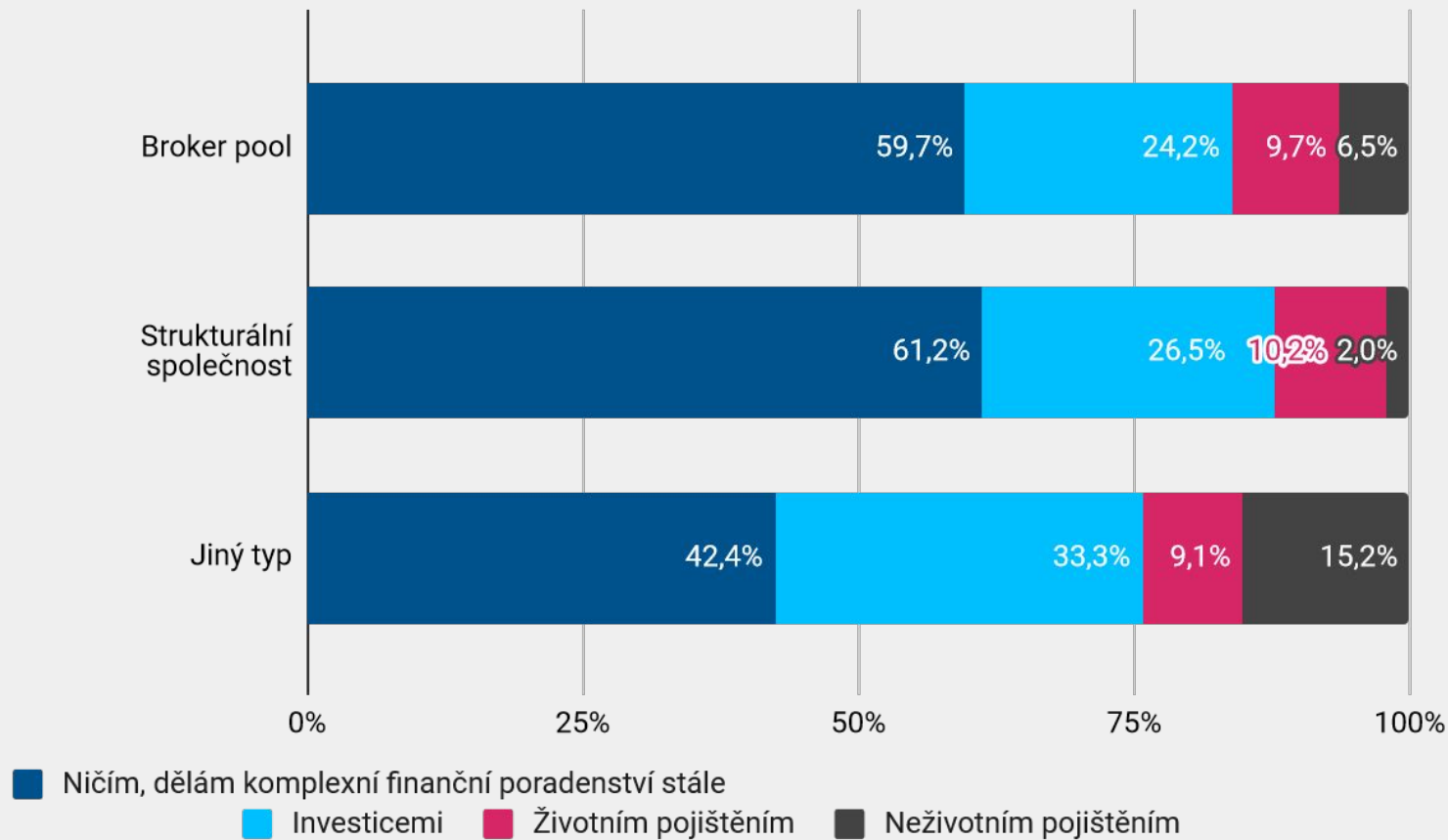
Ox: V letošním roce dochází k výpadku příjmů poradců z hypoték. Čím tento výpadek nahradíte/nahrazujete?

Oy: Jaký je váš roční provizní obrát?

N = 144/160, sběr dat 26. 5. - 21. 7. 2022



“Poradci z poolů i strukturálních společností se věnují komplexnímu poradenství obdobně četně”



Respondenti z řad finančních poradců působících pod broker pooly (59,7 %) i pod strukturálními společnostmi (61,2 %) uvedli obdobně četně, že výpadek příjmů z hypoték nebudou nahrazovat, protože se stále věnují komplexnímu finančnímu poradenství.

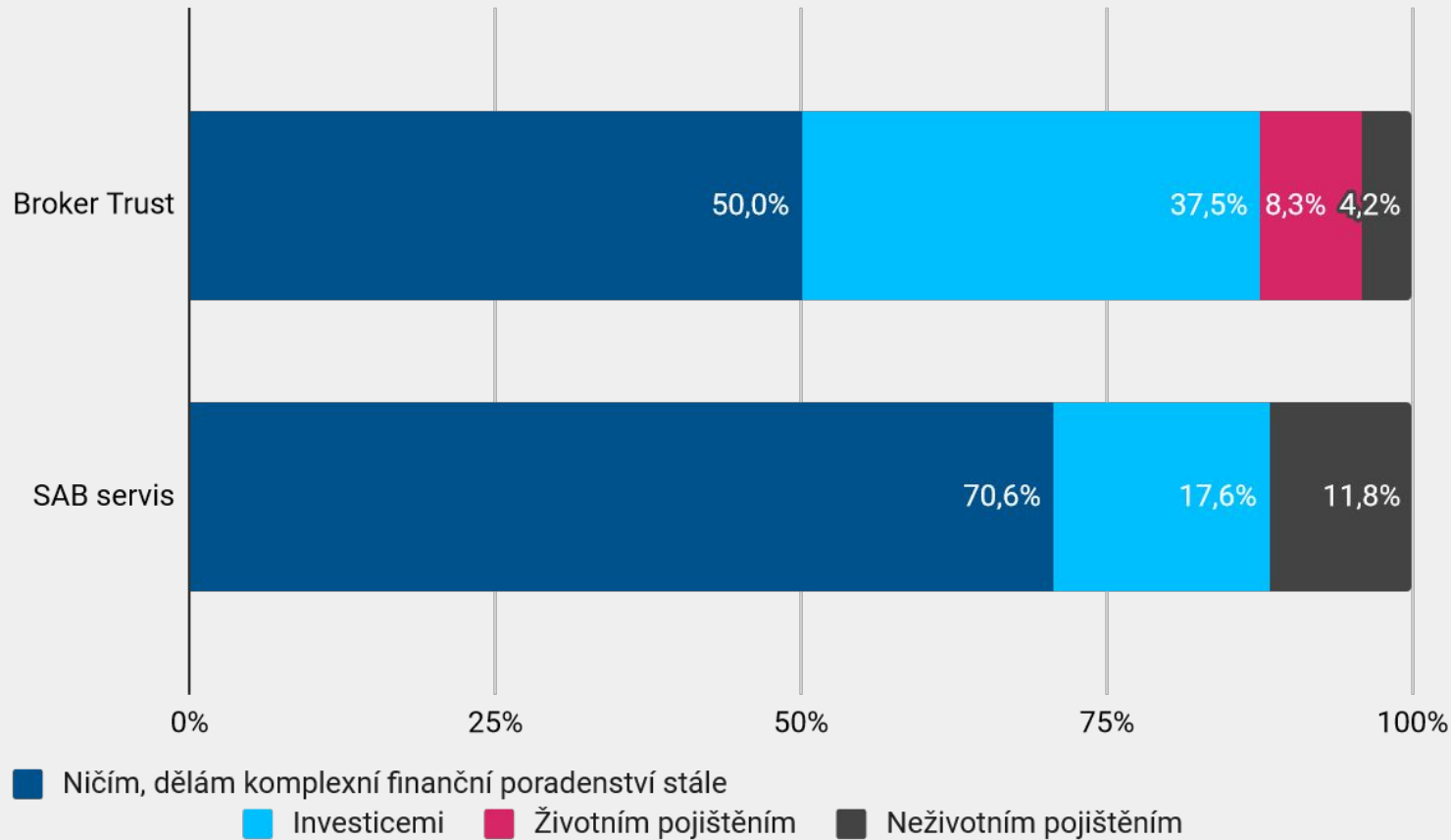
Ox: V letošním roce dochází k výpadku příjmů poradců z hypoték. Čím tento výpadek nahradíte/nahrazujete?

Oy: V jakém typu finančně poradenské společnosti pracujete?

N = 144/160, sběr dat 26. 5. - 21. 7. 2022



“Výpadek příjmů z hypoték nahradí poradci z Broker Trustu významně četněji než ze SAB servisu investicemi”



Dotázaní poradci z Broker Trustu (37,5 %) výpadek příjmů z hypoték nahradí investicemi významně četněji než respondenti ze SAB servisu (17,6 %).

U ostatních společností byl nízký počet respondentů, data by byla proto zcela nevypovídající.



Komunita EMA data online



největší oborová komunita na LinkedIn

více než 2 000 profesionálů z oboru

emadata.cz
1 695 sledujících uživatelů
2 d. • 🌐

Poslechněte si nový díl Tečka podcastu 🎧 <https://spoti.fi/2ToEkME>

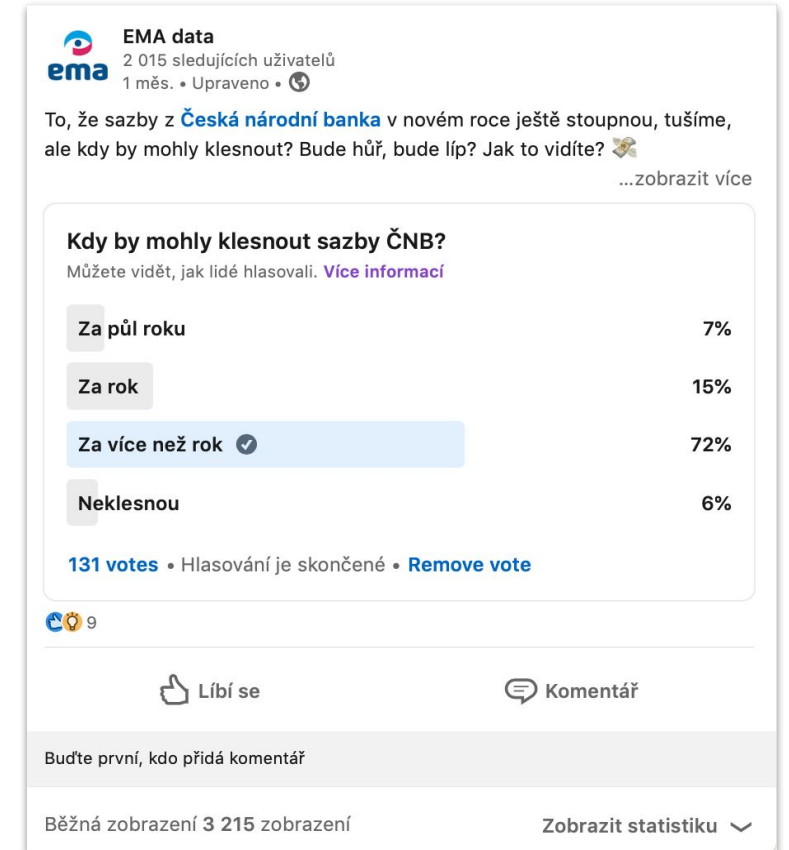
Jméno **Vladimír Bezděk** je spojováno s exekutivou hned něk: ...Zobrazit více

Vladimír Bezděk

"Je nejvyšší čas naskočit do rozjetého vlaku digitalizace..."

Tečka.

Nový podcast Tečka s Vladimírem Bezděkem



přes 20 000 zobrazení měsíčně

Vyzkoušejte sami

1. **Zkušební přístup** už je na cestě k vám
2. 10 dní můžete **naplno EMA data využívat**
3. **Poté se rozhodnete**, zda pokračovat



sledujte na [LinkedIn](#)



Další setkání Meet EMA

30. 9. 2022 - 10:00

Jak si v krizi poradí strukturální firmy?

Videorozhovory

Domů / Videorozhovory



Největší festival pro finanční profesionály

Práce s klientem v neklidné době

3. října 2022 | Praha

[REGISTRACE](#)





Focus group - co zaznělo?

Sympatie a vztahy

- je jedno, spojili by se vztahy, polovina je důležitá, druhá ne, firma musí pasovat
- důležitá je sympatie firmy směrem ven na klienty - to se řeší
- špatné vztahy (i s vedením) jsou důvodem k odchodu
- jasné antipatie k MLM

Inovativnost

- důležitá

Stabilita

- víceméně zajištěna všude
- důležité je, aby firma měla široké produktové zaměření

Provize

- zřejmě jsou sjednocené na trhu, a to i v MLM na vyšších stupních poradenské kariéry, problém mají začínající
- provize je důležitá. nehraje se hra na "dělám to pro klienta"
- "V BT jsem dlouho nevěděla, za co dělám" - "Byla jsem ráda, že něco dostanu a že se nebudou pravidla měnit za pochodu"

Systémy

- pro někoho zcela nedůležité - obejdou se bez nich
- někteří si dokonce vytváří vlastní systém

"Mojmír Urbánek je super člověk... i když tam nedělám

"Kdybych si měl vybírat - a jsem v ChH - vybíral bych si mezi BT a SABem. Na 99% by to byl SAB

Špatné návyky se přetahují z firmy do firmy... i v BT je 4fin a to je čistý MLM

V SABu se hodnoty setkávají

ChH je viděn setrvačně jako firma, kde byly se systémy problémy

MLM nikdy, velkou provizi zadržuje centrála

OVB, MM, 4fin - horší půlka fincentra

Jak leadera trhu vnímá SAB

Nemohu říkat, že někdo z MLM je leader trhu, ale řekl bych, že leaderem jsou Partners, ale to říci nemohu, protože nechci, aby byli leaderem trhu

Silné stránky - pobočky, ve všech městech, náběr lidí (otázka kvality)

Rozlišují se pooly a MLM - obtížně hodnotí konkrétní firmy, spíše hodnotí obchodní modely

SMS -> SAB, BT, INSIA, ChH - vyhrál BT - samostatnost, INSIA neměla zastoupení všech produktů,



Focus group - co zaznělo?

BT

- velická firma, síla i slabina, ale hůř se řídí, problémy s těžkopádností
- neštěpí totálně fokus, kam ta firma investuje?
- BT není čistokrevný pool - to bych si nedovolil říci (MLM)

SAB

- na polovině toho, co BT - není malej ale ani velkem, otázka až byroste
- stále dymická, umí zatočit kormidlem, dobré vztahy i přes růst
- s přechodem MM finace otazník - jinak drží firmy podobného ražení pohromadě

INSIA

- stojí na Ivanovi a je to takový dinosaur, zkosnatělá firma, nechtějí dělat investice
- umí průmysl, ostatní jsou jen nálepky
- pojišťovací pool, značka nevádí ale ani neimponuje

ChH

- těžko se hodnotí po tom, čím prošel
- investuje a chce jít na špici, nevím, jak moc se jim daří
- vnímá menší úroveň stability, ale firmu nezuná
- hodocen jako velký inovátor, elektronická firma, leady - trochu jiné fungování

OK

- fajn firma, nic proti nim nemám, neutrální
- celkem sympatická firma, zná lidi v OK holdingu, ale nevidí ho jako leadera trhu, který mění trh

Plete se Gepard

- neznám systémy, fungování, dobře jde zaměření na hypo
- nedávno šli pod Broker Trust:-)

Silná stránka MLM

- MLM umí na značku a procesy tahat nové lidi, staví obchod na kvantitě,
- auta, konference, drahá auta

Slabá - degraduje je to, na trh to nepatří

Franšízky jsou ale samostatné téma (podpořená věta) - mám si koupit franšizu, abych dělal značku, která mi nepatří?

Kapitol

- působí jinak, je jiný, ale lidé ve vedení stejní
- je to hodně jiný kapitol - vždycky budou dělat kooperativu, jsou zvyklí
- jiný poradce je vnímá jako kooperativu

Partners

- extrémně dobře upracované systémy - mnoho let dopředu - ale stane se z něj interka
- staví asi největší ohrádku kolem sebe
- partners markety jsou pro mnoho lidí zajímavé, ale nechápu to

BC

- povedlo se udělat realitku, development je silná stránka...
- reality - dobrý krok
- spojení poradce

OVB

- jak může být firma s takovou pověstí stále na trhu? Co tam dělá pořád tolik lidí
- opakovaný názor, nechápu, proč žijí
- "Na začátku bylo OVB" - z něj vychází vše - mLM firmy jsou vnímané velmi jednoduše.

FC-SLS

- vnímám jak jeden subjekt

4fin

- překvapil franšízou Century - cesta jako BC
- hodně o náboru - mladí neví, co dělají

