

Hrozby a příležitosti ve finančním poradenství

B2B průzkum

distribuce

prosinec 2022

“Manažerské shrnutí”

- Pouze čtvrtina dotázaných finančních poradců (**23,5 %**) vnímá současnou ekonomickou situaci jako hrozbu. Tři čtvrtiny respondentů (**76,5 %**) současnou situaci vnímají jako příležitost.
- Respondenti s obratem 500 tis. Kč až 1 mil. Kč současnou situaci vnímají jako příležitost čteněji než ostatní (**88,5 %**).
- Respondenti působící pod strukturálními společnostmi (**82,4 %**) vnímají současnou ekonomickou situaci jako příležitost čteněji než dotázaní poradci z broker poolů (**77,4 %**).
- Finanční poradci, kteří očekávají v následujících dvanácti měsících růst svého provizního obratu (**88,7 %**), vnímají současnou ekonomickou situaci jako příležitost čteněji než poradci očekávající pokles obratu (**56,3 %**).



“Obsah studie”

1. Struktura respondentů
2. Hrozba, nebo příležitost?
3. Hrozba, nebo příležitost a tržní sentiment
4. V čem spočívají hrozby a příležitosti pro poradce



“Vzorek dat a metodika”

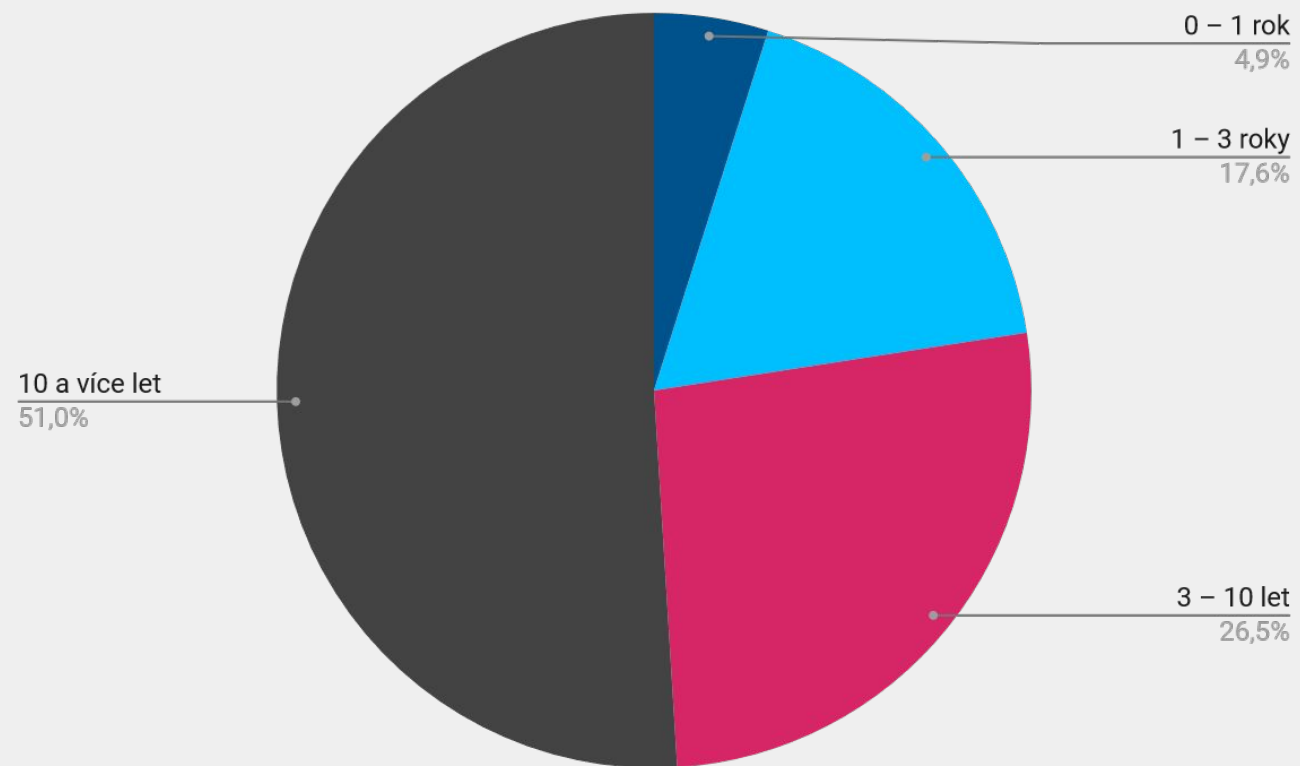
- výzkum proběhl na vzorku 103 respondentů
- respondenti byli vybráni z expertního panelu EMA Experts
- sběr dat proběhl 31. 10. až 25. 11. 2022



1. Struktura respondentů



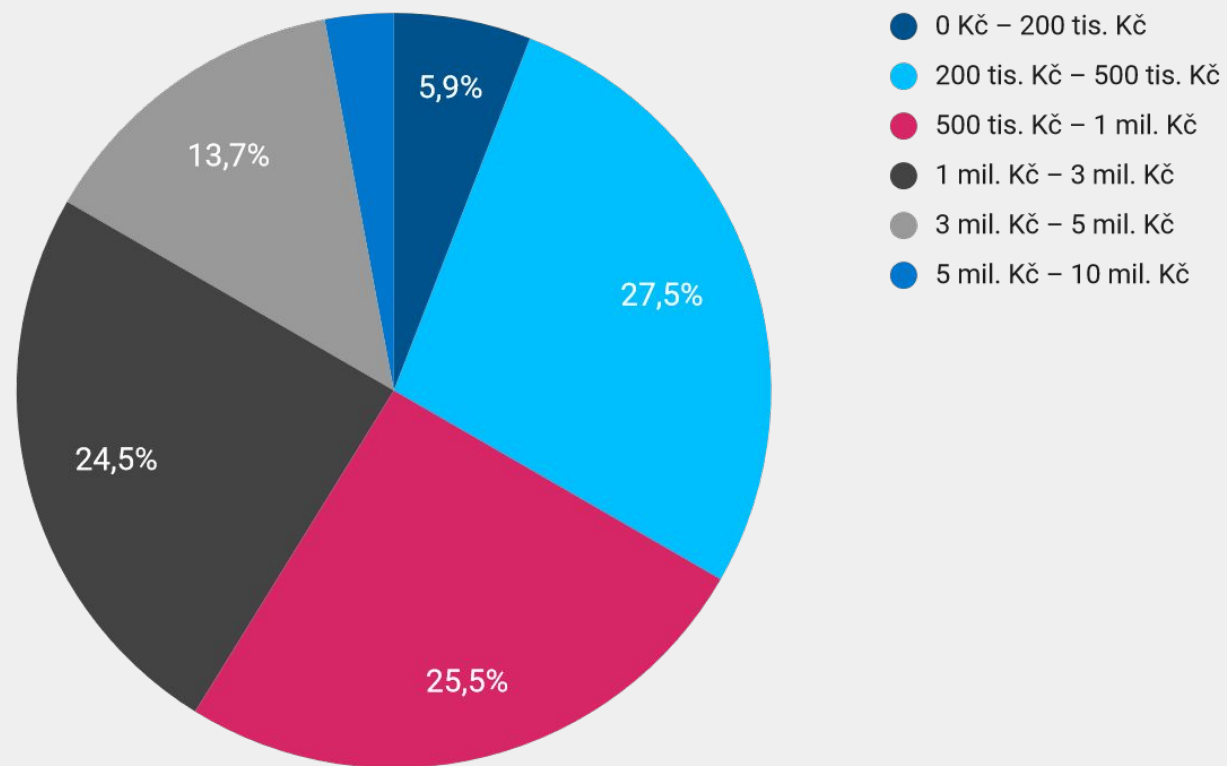
“Délka profesní praxe”



Polovina (51 %) respondentů působí v oboru finančního poradenství 10 a více let a čtvrtina (26,5 %) 3 až 10 let.



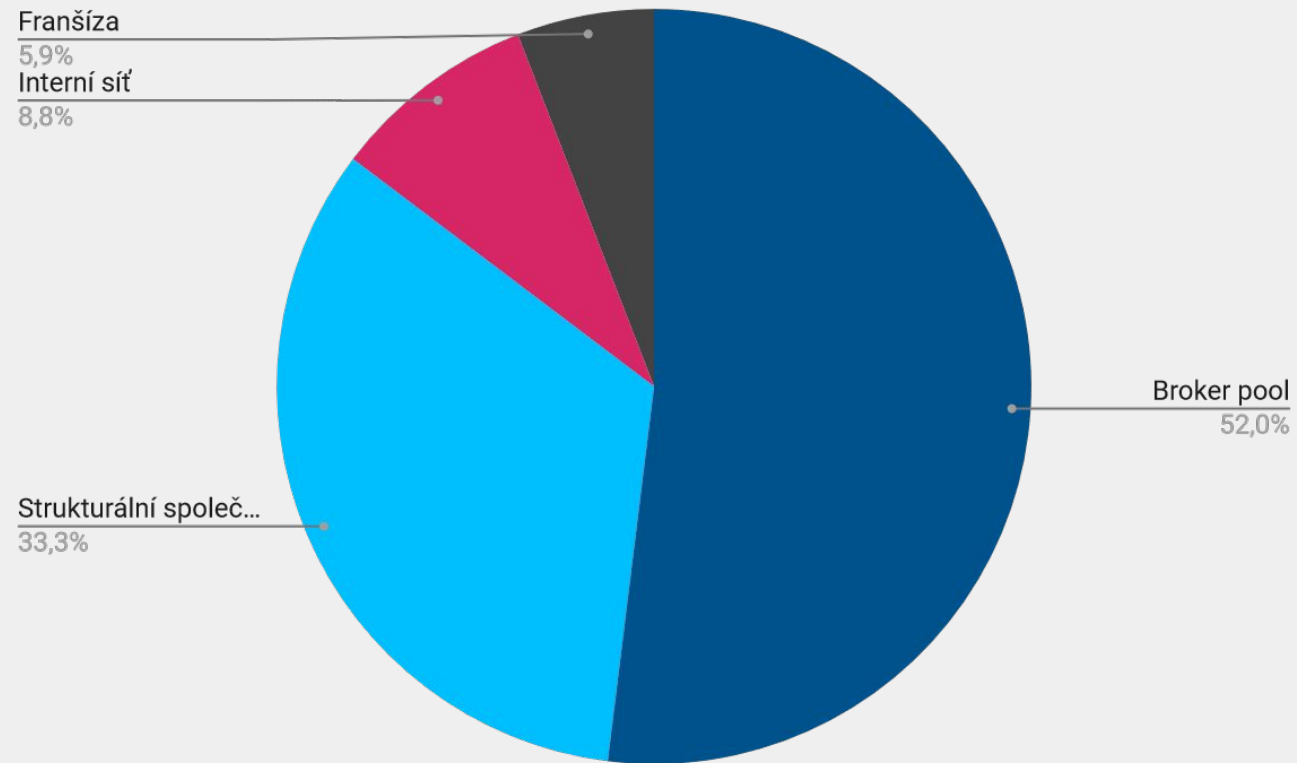
“Provizní obrat”



Čtvrtina (27,5 %) respondentů má provizní obrat od 200 tis. Kč do 500 tis. Kč, čtvrtina (25,5 %) od 500 tis. Kč do 1 mil. Kč a čtvrtina (24,5 %) od 1 mil. Kč do 3 mil. Kč.



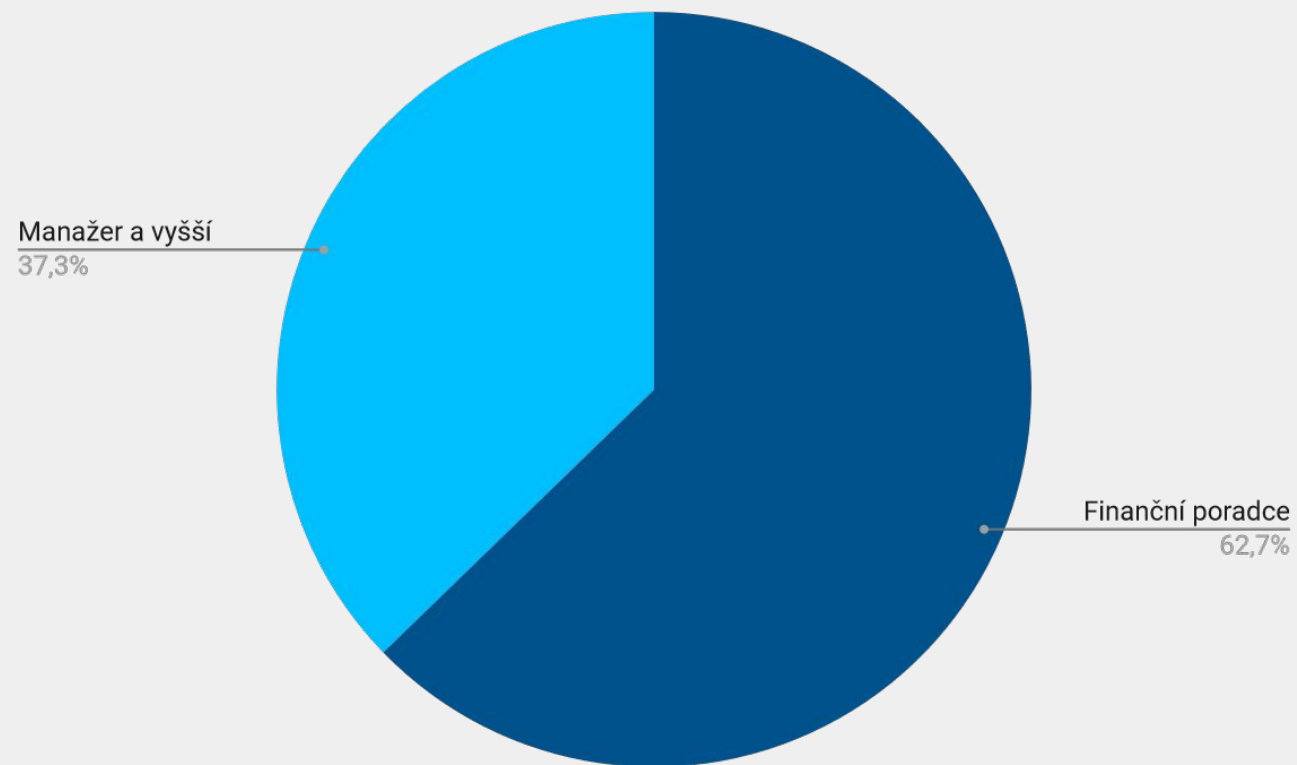
“Typ poradenské společnosti”



Polovina respondentů působí pod broker pooly (52 %) a třetina ve strukturálních společnostech (33,3 %).



“Poradenská pozice”



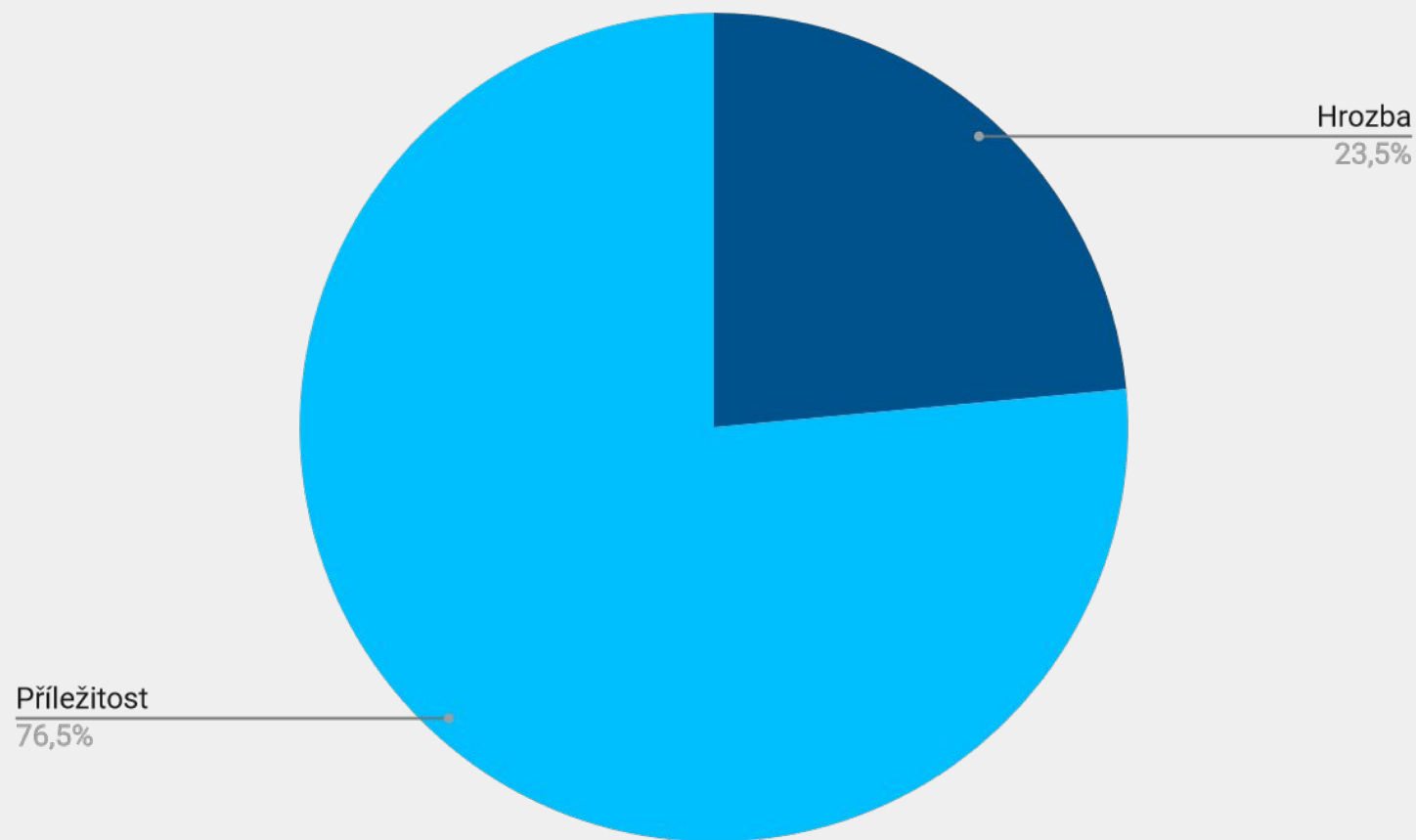
Tři pětiny respondentů působí na poradenských pozicích (62,7 %) a dvě pětiny na manažerských a vyšších pozicích (37,3 %).



2. Hrozba, nebo příležitost?



“Pouze čtvrtina poradců vnímá současnou situaci jako hrozbu”

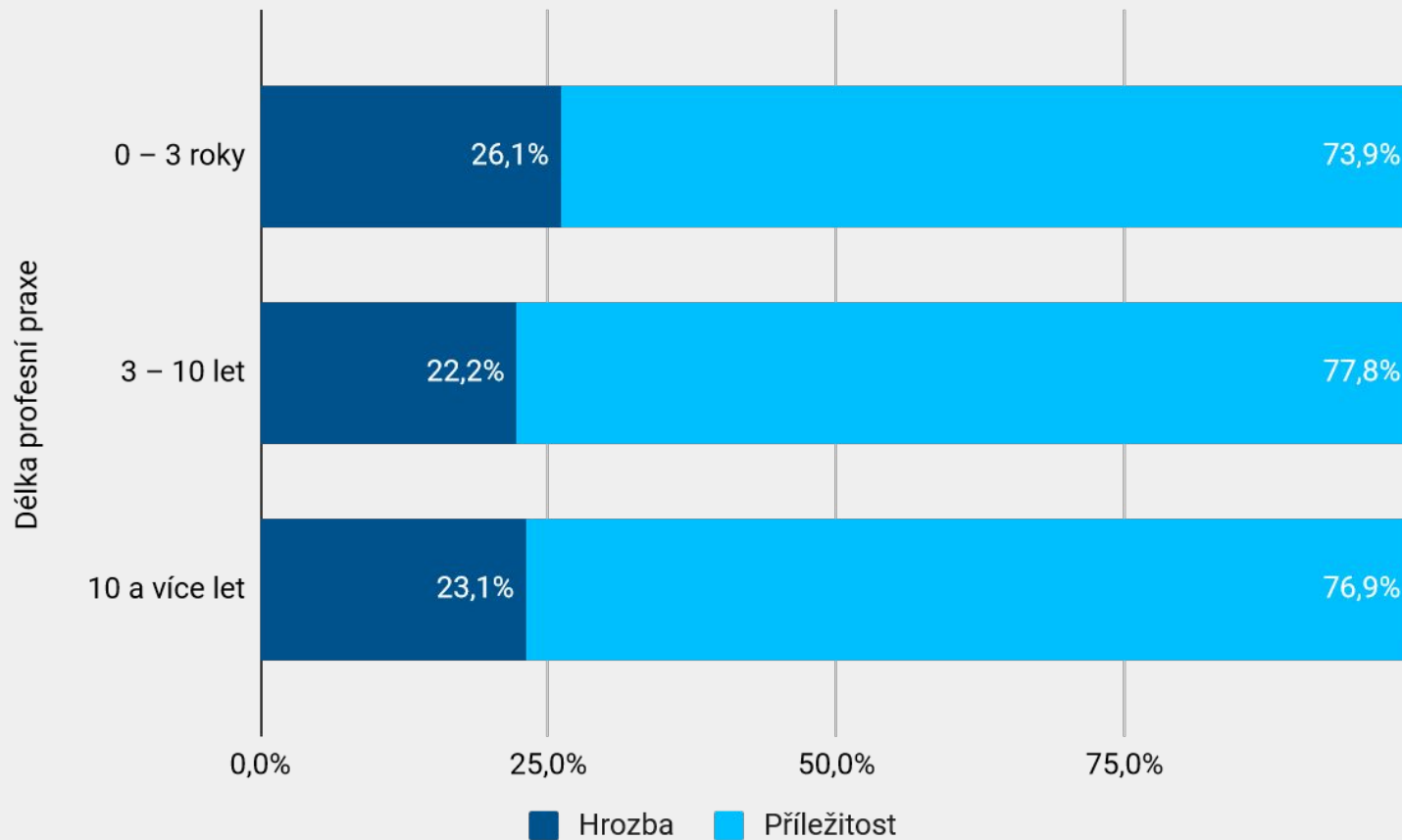


Pouze čtvrtina dotázaných finančních poradců (23,5 %) vnímá současnou ekonomickou situaci jako hrozbu. Tři čtvrtiny respondentů (76,5 %) současnou situaci vnímají jako příležitost.

O: Vnímáte současnou ekonomickou situaci pro vaši práci finančního poradce spíše jako hrozbu, nebo příležitost?
N = 103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



“Současnou situaci vnímají jako příležitost nejčastěji poradci s praxí 3 až 10 let”

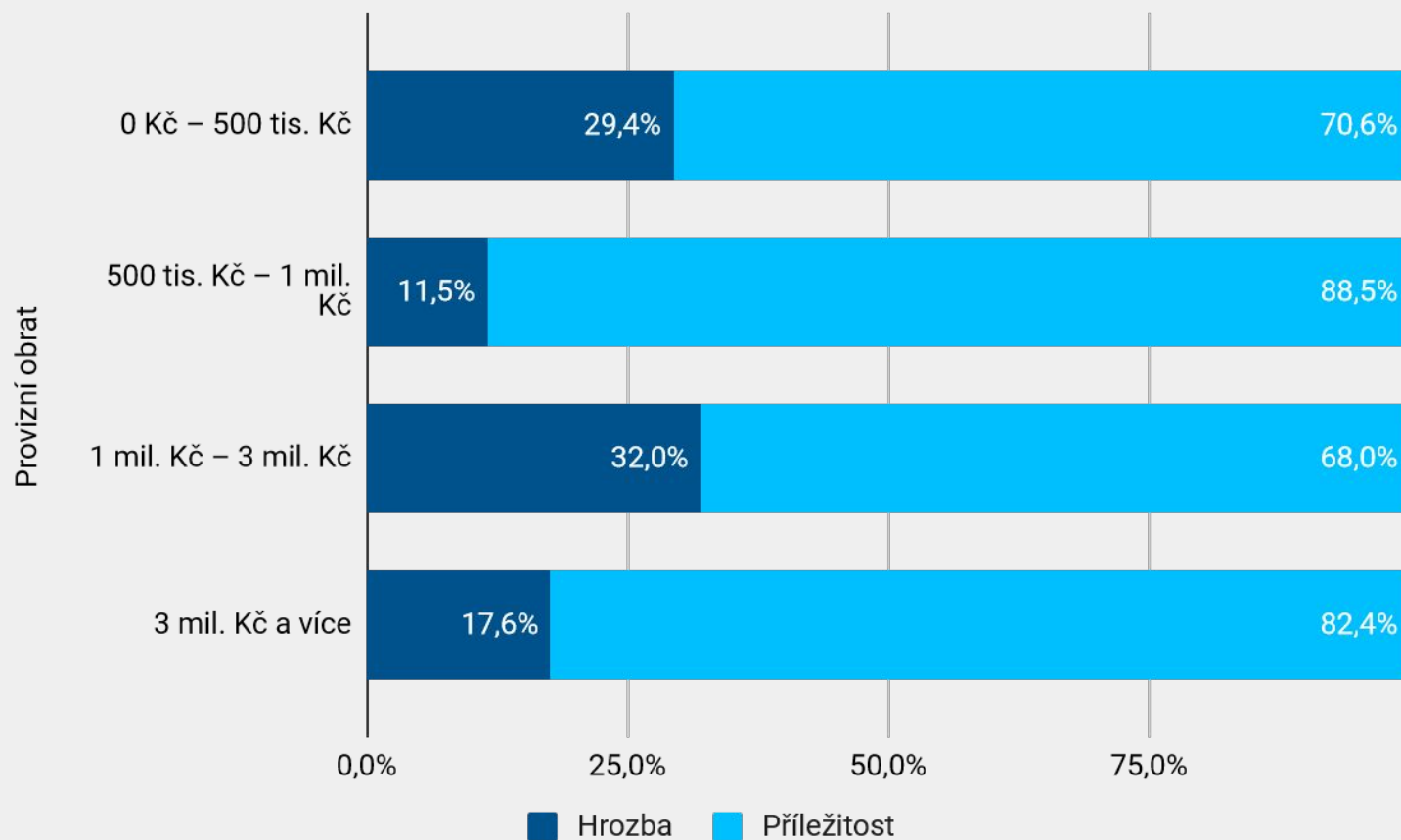


Respondenti s profesní praxí 3 až 10 let současnou ekonomickou situaci vnímají jako příležitost čteněji než ostatní (77,8 %).

Ox: Vnímáte současnou ekonomickou situaci pro vaši práci finančního poradce spíše jako hrozbu, nebo příležitost?
Oy: Jak dlouho se věnujete finančnímu poradenství?
N = 103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



“Současnou situaci vnímají jako příležitost nejčetněji poradci s obratem 500 tis. Kč až 1 mil. Kč”



Respondenti s provizním obratem 500 tis. Kč až 1 mil. Kč současnou ekonomickou situaci vnímají jako příležitost čtetněji než ostatní (88,5 %).

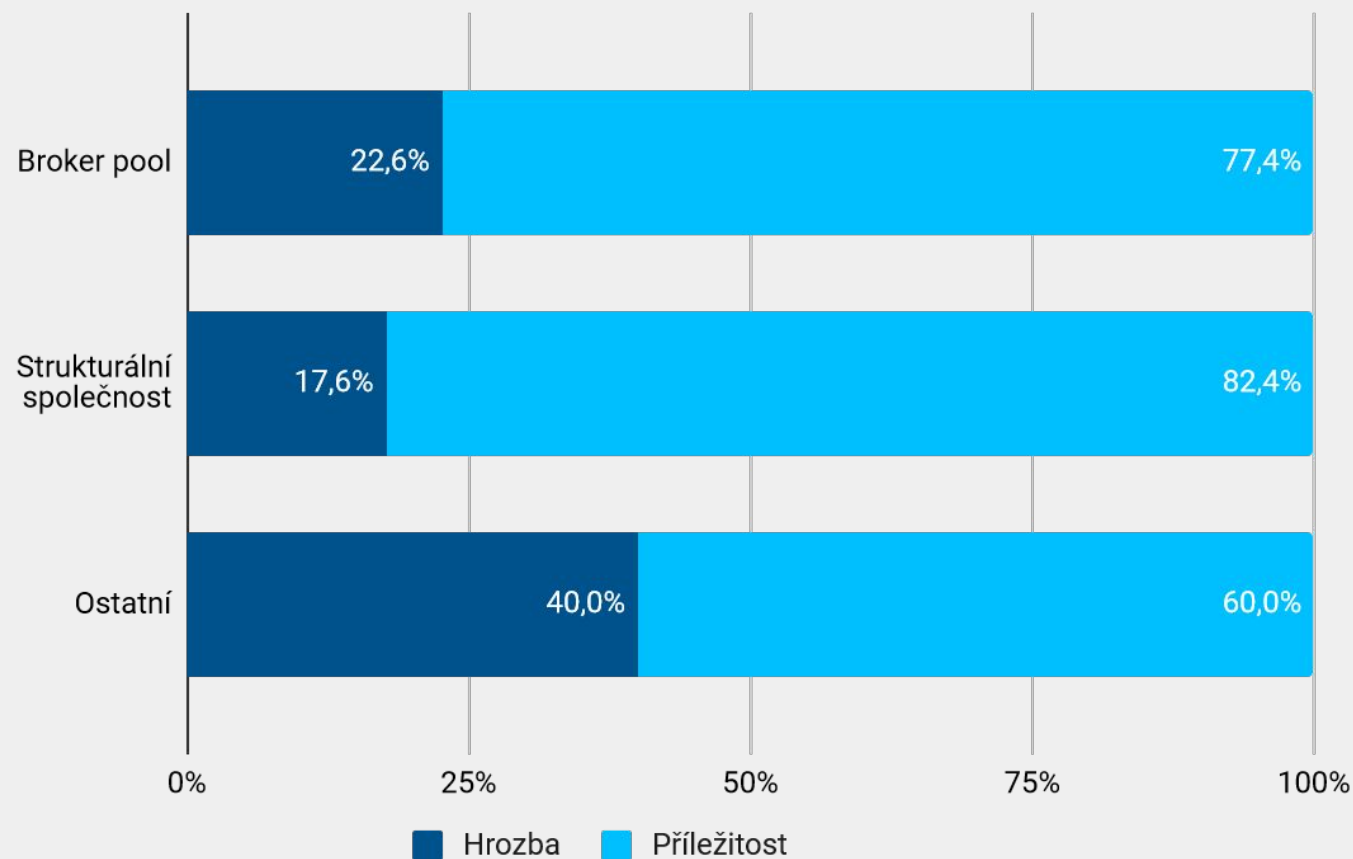
Ox: Vnímáte současnou ekonomickou situaci pro vaši práci finančního poradce spíše jako hrozbu, nebo příležitost?

Oy: Jaký je váš roční provizní obrat?

N = 103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



“Jako příležitost vnímají současnou situaci čteněji poradci ze strukturálních společností než z poolů”



Respondenti působící pod strukturálními společnostmi (82,4 %) vnímají současnou ekonomickou situaci jako příležitost čteněji než dotázaní poradci z broker poolů (77,4 %).

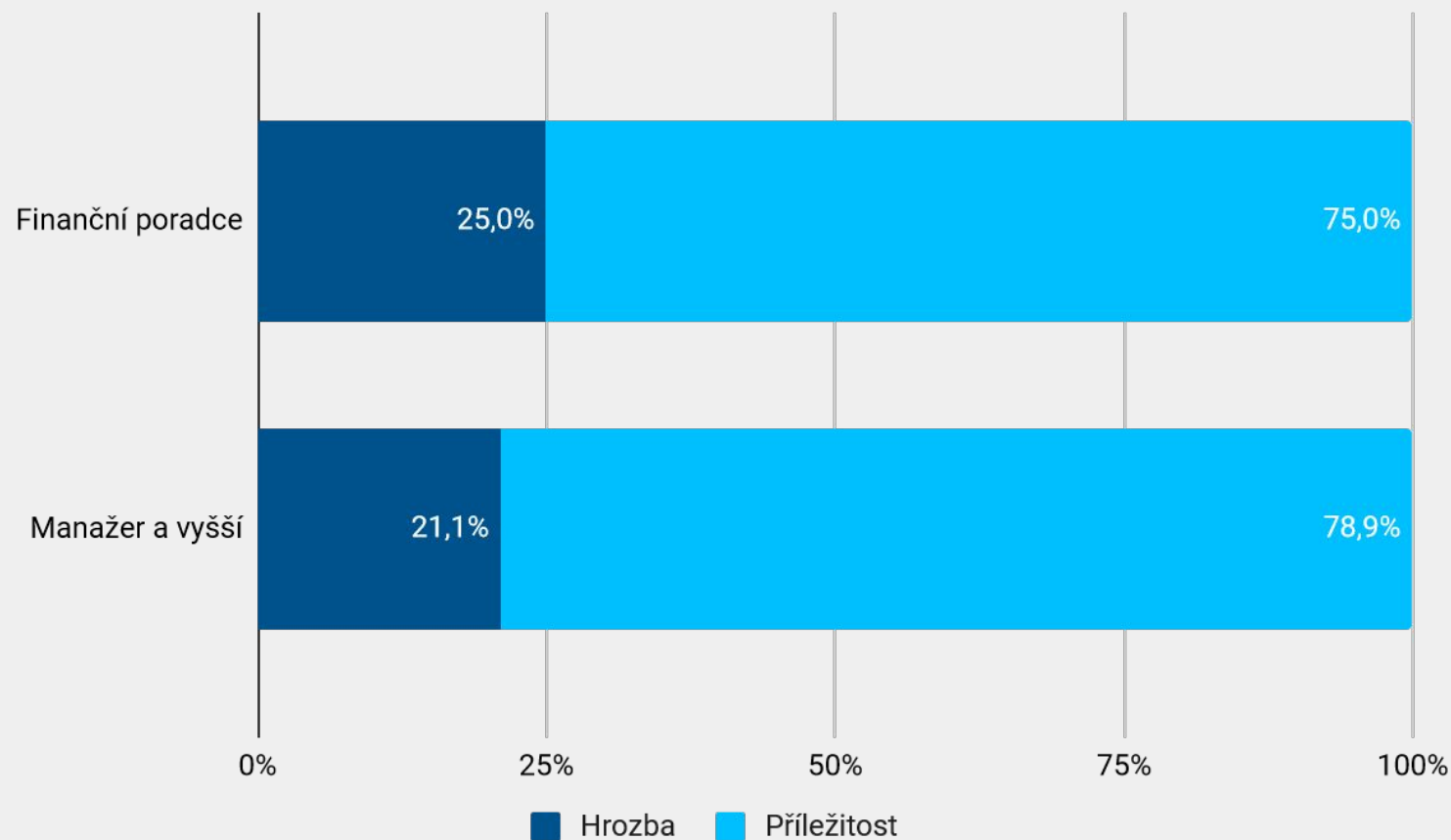
Ox: Vnímáte současnou ekonomickou situaci pro vaši práci finančního poradce spíše jako hrozbu, nebo příležitost?

Oy: V jakém typu finančně poradenské společnosti pracujete?

N = 103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



“Jako příležitost vnímají současnou situaci čteněji manažeři než poradci”



Respondenti působící manažerských pozicích (78,9 %) vnímají současnou ekonomickou situaci jako příležitost čteněji než dotázaní působící na poradenských pozicích (75 %).

Ox: Vnímáte současnou ekonomickou situaci pro vaši práci finančního poradce spíše jako hrozbu, nebo příležitost?

Oy: Jaká je vaše poradenská pozice?

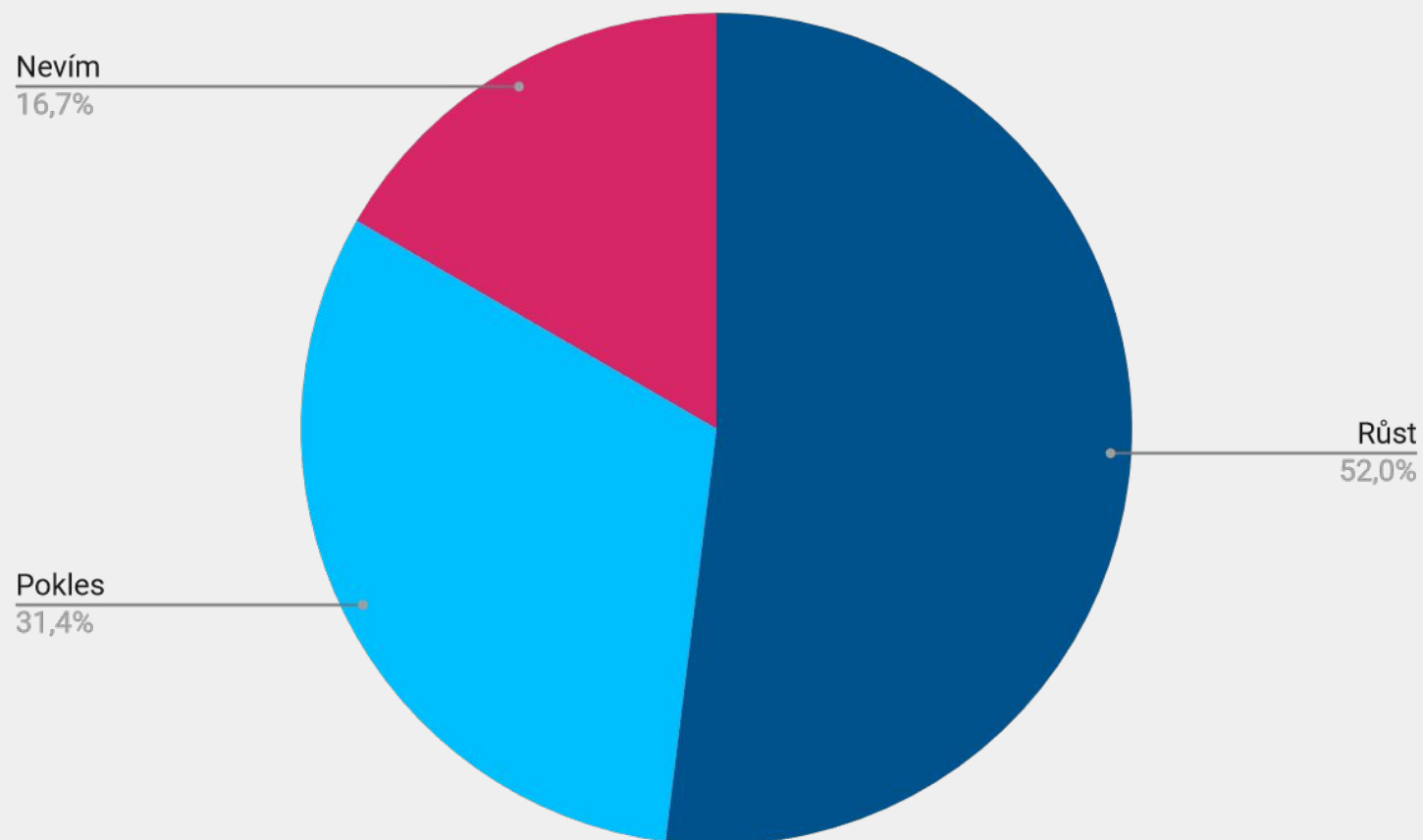
N = 103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



2. Hrozba, nebo příležitost a tržní sentiment



“Očekávání vývoje obrátu finančních poradců”

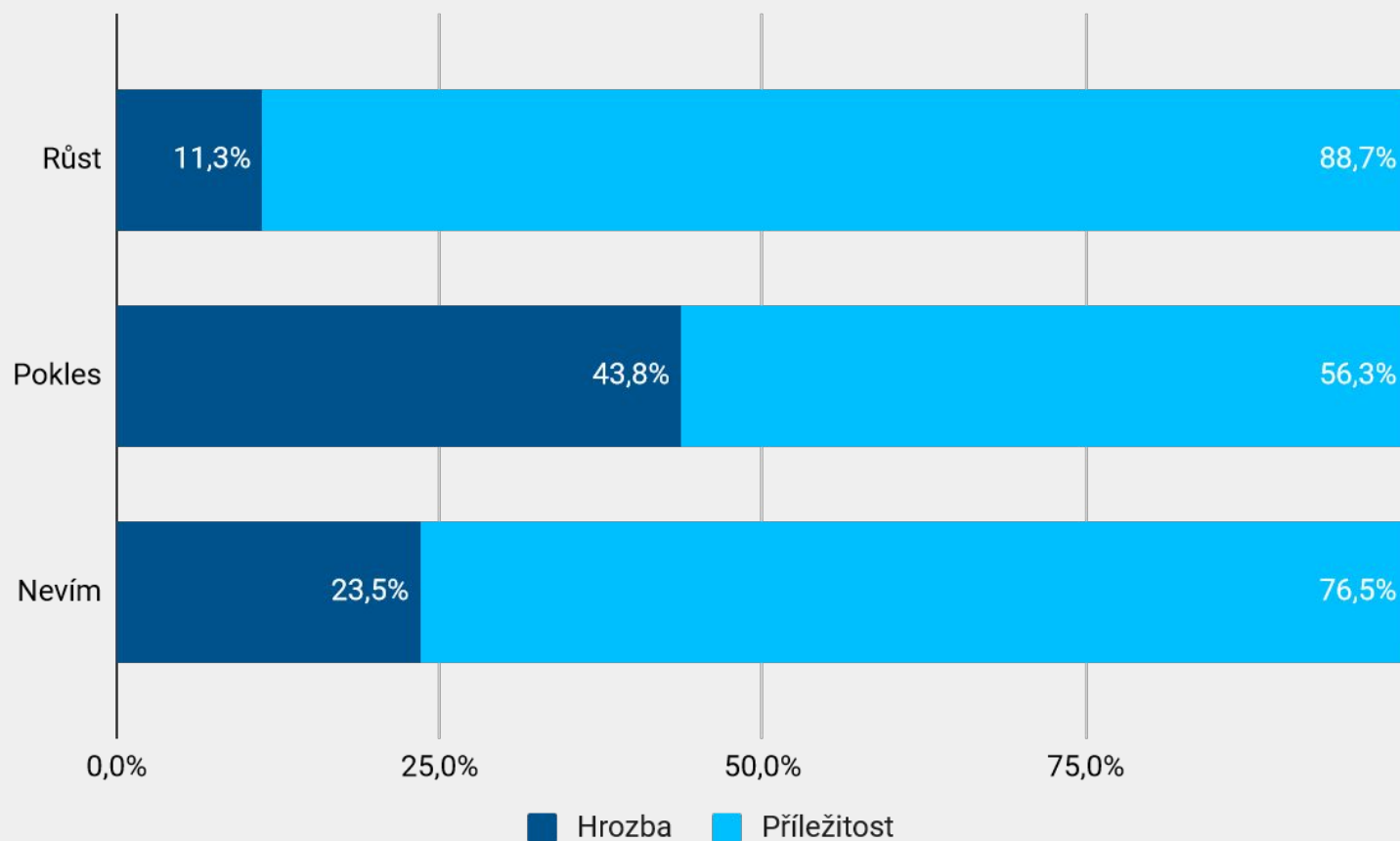


Polovina dotázaných finančních poradců (52 %) očekává v následujících dvanácti měsících růst svého provizního obrátu a třetina (31,4 %) očekává pokles.

O: V následujících 12 měsících očekáváte u vašeho provizního obrátu ze zprostředkování finančních produktů: (Růst/Pokles/Nevím)
N = 103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



“Očekávání vývoje obrátu a vnímání současné situace”



Finanční poradci, kteří očekávají v následujících dvanácti měsících růst svého provizního obrátu (88,7 %), vnímají současnou ekonomickou situaci jako příležitost čteněji než poradci očekávající pokles obrátu (56,3 %).

Ox: Vnímáte současnou ekonomickou situaci pro vaši práci finančního poradce spíše jako hrozbu, nebo příležitost?

Oy: V následujících 12 měsících očekáváte u vašeho provizního obrátu ze zprostředkování finančních produktů: (Růst/Pokles/Nevím)

N = 103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



4. V čem spočívají hrozby a příležitosti pro poradce



“Příležitosti I”

- budování finanční gramotnosti - lidé se teď více zajímají o sebe a o své peníze a uspořá
- cítím potřebu klientů
- Díky inflaci si více lidí uvědomuje důležitost investic.
- dynamika doby
- příležitosti vidím v obchodech s nemovitostmi a v investicích...
- lidé díky Covidu více myslí na pojištění svého zdraví a pro investory je aktuálně výprodej
- příležitosti v tom, že nás teď více potřebují
- servis klientů
- Každá doba přináší své příležitosti.
- každá krize je příležitostí k rozvoji
- každá taková situace je příležitostí. Záleží, kdo přežije
- klienti mě momentálně hodně potřebují, v tom vidím příležitost pro mě
- klienti mě potřebují
- klienti mě potřebují víc, než kdy jindy
- klienti se na nás více obrací
- lepší cena
- Lidé mě více potřebují
- lidé se chtějí jistit, na trhu to cítím

O: V čem vidíte největší hrozby a příležitosti dnešní doby pro práci finančního poradce?

N = 103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022

Poznámka: Výpis textových odpovědí finančních poradců bez korektur



“Příležitosti II”

- lidé více investují
- Lidé vystaveni problémům současnosti jsou více nuceni finančně plánovat blízkou i vzdálenou budoucnost a využít služeb profesionála. V tom vidím obrovskou příležitost.
- Lidé se potřebují jistit -budou sjednává pojištění ,naopak hypotéky a investice omezí .Tot můj názor
- příležitost je například zájem o investice
- Příležitost v on-line prodeji
- příležitost vidím v online
- příležitost vidím v tom, že mě klienti více potřebují
- Příležitostí je vyčištění trhu od poradců, kteří nebyli odborníky.
- aktualizace pojištění
- na druhou stranu si [klienti] uvědomují, že potřebují profíka
- trh se zbaví neschopných poradců
- více klientů
- vidím příležitost v online službě
- lidé jsou v současné době nuceni vyhledat služby finančního poradce
- lidé, jelikož musí dlouhodobě plánovat a udržovat své finance, v této těžké době musí najít služby profíka
- Vyčistí se trh od poradců kteří nebudou dost dobří na to aby se uživili a tím bude méně poradců a více klientů bez poradce

O: V čem vidíte největší hrozby a příležitosti dnešní doby pro práci finančního poradce?

N = 103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022

Poznámka: Výpis textových odpovědí finančních poradců bez korektur



“Příležitosti III”

- vzhledem k situacím musí lidé více myslet na sebe a pojištění svého zdraví...
- Zajištění volných zdrojů, zajištění dostatku financí pro období finanční nezávislosti, budování finanční gramotnosti.
- zvýšený zájem o úspory a investice
- Příležitost je vždy, změna portfolií, nové nastavení, hledání úspor.

O: V čem vidíte největší hrozby a příležitosti dnešní doby pro práci finančního poradce?

N = 103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022

Poznámka: Výpis textových odpovědí finančních poradců bez korektur



“Hrozby I.”

- Cash flow ve firmě, pokles příjmu z hypotečních úvěrů.
- Celková psychologická a fin. situace klientů
- legislativní přebujelost
- hrozba je vždy stejná, vyvíjení nedostatečné činnosti
- pokles volných prostředků klientů
- hrozbou je velká regulace
- hrozbu v celkové fin. situaci klientů
- hrozbu v politice
- klientům nebude zůstat dostatečné cash flow
- hrozbu vidím u klientů v tom, že nebudou mít dobré cash flow
- lidé nebudou mít na splátky
- v poklesu provizního příjmu
- storna
- pokud poradce neví co má dělat, nedokáže najít příležitosti
- hrozbou je, že [klienti] mají problémy a jsou nuceni plánovat...
- klienti nemají peníze
- klienti postrádají peníze
- hrozbou, že jim nezůstane dostatečné cash flow.

O: V čem vidíte největší hrozby a příležitosti dnešní doby pro práci finančního poradce?

N = 103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022

Poznámka: Výpis textových odpovědí finančních poradců bez korektur



“Hrozby II.”

- Lidé si nemohou kupovat nové bydlení, bydlí v drahých pronajmech, uzavírají smlouvy na drahé energie nebo musí respektovat sazby pronajmatele, konsolidace či refinancování jsou spíše nevyhodně, lidé ponechávají volné peníze na spořicíh účtech a nechťejí riskovat jiné investice, pojištění ruší nebo ořezávají
- Lidé nebudou mít peníze
- Lidé nemají peníze a nebo nechťejí utrácet.
- menší provizní příjem
- Neschopnost se adaptovat na nové prostředí na trhu, zároveň je důležitá komplexnost u klienta
- Nestabilní geopolitická situace
- nestabilní situace
- nestabilní situace - trh se neustále měn
- pokles provizí
- pokles provizního příjmu
- pokles příjmu klientů
- pokles příjmu z hypoték
- Hrozbu vidím v celkovém kolapsu společnosti
- přílišná regulace
- psychologická situace klientů, bojí se
- Řádění neschopných administrativ na všech relevantních úrovních

O: V čem vidíte největší hrozby a příležitosti dnešní doby pro práci finančního poradce?

N = 103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022

Poznámka: Výpis textových odpovědí finančních poradců bez korektur



“Hrozby III.”

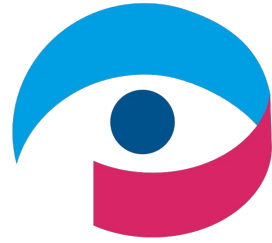
- Snížení koupěschopnosti klientů
- ubývají příjmy klientů
- Úrokové sazby
- výpadek některých produktových řad např. hypotéky
- výpadek produktů jako jsou hypotéky
- Že lidi přijdou o práci - nebude na splátky.

O: V čem vidíte největší hrozby a příležitosti dnešní doby pro práci finančního poradce?

N = 103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022

Poznámka: Výpis textových odpovědí finančních poradců bez korektur





ema