

Co s finančním plánem

Pro mnohé je finanční plán zaklínadlo, jiný se v lepším případě ušklíbne. Velké firmy je mají „optimalizované“ svým zájmům, další jsou pro práci s klientem až nepoužitelné. Kudy na konstrukci svého „vehiklu“ šel regionální manažer projektu Experti na finance Robert Stejkora?



Robert Stejkora,
regionální
manažer projektu
Experti na finance

Zkuste popsat svůj názor nebo spíše zkušenosti s možnostmi podobných nástrojů?

Největší problém analytických nástrojů velkých (především MLM) firem je to, že byly projektovány především za přispění vedoucích manažerů firem. A ti již nemají zkušenosti s prací s klienty (možná někdy v minulosti). Výsledkem je nástroj, který je sice z pohledu analytiků dokonalý, ale pro běžné poradce „v terénu“ nepoužitelný. Respektive použitelný jen pro malé procento „velkých“ finančních analýz, kdy se poradcům tento nástroj „vyplatí“ použít. Tedy jejich užitná hodnota minimální. A hlavně, tyto nástroje jsou často projektovány tak, aby měly především samotné firmy přehled o práci poradců a mohly je ještě více tlačit k vyšším výkonům. Nemluvě o tom, že výstup z takového nástroje je často naprosto nepochopitelný pro klienta-laika.

Kdy jste se rozhodl, že se pustíte do stavby či konstrukce toho svého?

Toto rozhodnutí padlo někdy v roce 2009, kdy MLM, ve kterém jsem pracoval, vyvinul právě takový, výše popsaný, nepoužitelný nástroj. Takže jsem se po no-

cích učil „programovat“ ve Visual Basicu v Excelu a do brzkých ranních hodin jsem vytvářel svůj – pro práci v terénu použitelnější nástroj. Takto vytvořený systém jsem od té doby používal jak já, tak i několik desítek poradců-kolegů z mého okolí, a tedy tento původní systém jsme prověřili a otestovali. No a právě tento Excel byl základem pro tvorbu systému, na kterém jsme začali pracovat někdy v polovině roku 2015, a jenž jsme dokončili nyní.

Takže východiskem bylo praktické použití? Máte pro něj nějaké hezké pojmenování?

Se jménem jsme si užili. Chtěli jsme něco, co nebude ani z dálky podobné ničemu co na trhu momentálně je a co bude dobře znít. Nakonec jsme jméno dali dohromady. Systém se jmenuje INFINEO. Je to taková složenina – FIN jelikož je pro finanční poradce; NEO – jelikož je to něco naprosto nového a IN – jelikož poradci, kteří jej budou používat, budou „IN“ ☺.

Dobře, ale aby to „fungovalo“, musí se zadat spousta výchozích dat (proměnných)?

To je právě něco co jsme nechťeli. Nechťeli jsme, aby poradce strávil hodinu jen vyplňováním tabulek a proměnných, kvůli čemuž by se pak nemohl soustředit na to důležité – na klienta a jeho potřeby. Takže jsme náš systém INFINEO postavili tak, aby poradce sám vedl a „radil“ mu na co se klienta zeptat, ale aby toho nebylo zbytečně moc, jen to co je třeba – hodně jsme stavěli na praxi, na tom co se skutečně s klientem řeší a co je skutečně potřeba. Takže výsledek je ten, že zadání pro „velkou“ analýzu lze vyklickat maximálně do 30 minut.

Mnohé nástroje si často také hrají na věštírnu – s příliš dlouhým horizontem. To ale často nemá význam, je možné ho omezit?

Systém INFINEO je postaven tak, aby měl poradce možnost „posledního slova“, takže je na něm, případně na přáních klienta, jak co nastaví. Systém ho vede jen v důležitých věcech, které jsou pro analýzu nezbytné, ve všem ostatním má, dá se říct, „volnou ruku“.

Takže je možné použít třeba jen část, jakoby modul?

Přesně tak. Jak jsem říkal, nechtěli jsme systém použitelný jen pro obsáhlé analýzy. Chtěli jsme systém, který bude poradce používat i když bude s klientem řešit třeba jen jeho potřebu pojištění nově zakoupeného auta.

Pod povrchem musí být spousta „schovaných“ výpočtů? To i ty umíš pracovat modulárně?

Ano, každý z těchto „modulů“ je takovou samostatnou jednotkou. Takže pokud na začátku komunikace s klientem poradce zadá, že chce řešit jen pojištění auta, systém s tím bude kalkulovat a nebude se ho následně na nic dalšího „ptát“ a tím zdržovat a odvádět pozornost.

Navíc pod povrchem nejsou schované jen výpočty, systém umí skutečně poradcům v jejich práci pomoci a to za použití moderních nástrojů – třeba mailu, který má už snad každý v mobilu. Např. tím, že poradce (mailem) automaticky upozorňuje na blížící se výročí smluv jeho klientů a tím mu nabídne prostor pro nový nebo další obchod – ono totiž hlídat výročí všech majetkových smluv nebo fixací hypoték je nad lidský čin pro někoho, kdo na trhu působí několik let a má jich v kmeni několik desítek či stovek – INFINEO to udělá za něj a díky upozornění mailem na to může poradce velmi rychle a operativně zareagovat.

Nešlo by tam „schovat“ i něco jako řekněme srovnávač? Nebo až v budoucnu?

No a potom je pod povrchem systému schováno něco, na co jsme skutečně hrdí. Pojmenovali jsme to „revoluční algoritmus Infineo“. Tento systém totiž umí, podle několika zadaných kritérií v analýze, doporučit poradci, jakou konkrétní životní/úrazovou pojistku má danému klientovi sjednat – není to obyčejný srovnávač podle ceny, ale podle všeobecných pojistných podmínek, výluk, výhod a oceňovacích tabulek konkrétního produktu – takový srovnávač neexistuje, jen v INFINEU.

On-line používání potřebuje kompletní přeprogramování – to jste zadal nebo dělal sám?

Kompletní naprogramování systému do podoby webové aplikace dělala profesionální IT firma, kterou

jsme si najali. Z uvedeného Excelu jsme vlastně vzali jen tu původní myšlenku a tu jsme následně „navlékli“ do moderního webového kabátu. Každopádně já byl přítomen u každého jejich kroku, nadneseně se dá říct, že jsem se stal málem zaměstnancem té firmy, jelikož jsem s nimi trávil hodiny a hodiny času.

Tak to určitě nebylo levné! Do toho jste šel sám nebo s nějakými partnery?

No, to nebylo. Sám bych nebyl schopen zafinancovat takový projekt – právě proto mají obdobné systémy obvykle jen velké MLM firmy, které na to mají, ale pro malé poradenské skupiny je vývoj něčeho takového naprosto nereálný. Tedy sehnali jsme investora a IT firmu a teprve potom jsme se do toho pustili.

Tím pádem je také možná doslova up-to-date aktualizace?

Ano. To je jedna z nesporných výhod webové aplikace. Pokud v ní něco změníme (ať už jde o změny systému jako takového, nebo třeba o reakci na legislativní změnu či úpravu všeobecných podmínek nějakého pojištění), tak její uživatelé ani nepostřehnou, že jsme něco upravovali. Veškeré úpravy je možné dělat za plného provozu a není třeba následně provádět na straně uživatele žádnou aktualizaci – všichni uživatelé budou mít systém vždy aktuální, ať jej používají denně, anebo jej otevřeli po 14denní dovolené.

Když je on-line, asi INFINEO budete pronajímat? Na měsíční bázi, a za kolik? A co multilicence?

Ano, licenci budeme uživatelům pronajímat. Základní cena je 3388 korun za rok včetně DPH, ale uživatel si klidně může zvolit i měsíční licenci anebo naopak zvýhodněnou dvouletou licenci. Na multilicenci jsme technicky připraveni taktéž, ta by se nastavovala individuálně pro potřebu konkrétní firmy nebo kanceláře. Nicméně neočekáváme přílišné rozšíření multilicencí – systém jsme nevyvíjeli pro firmy, ale právě pro jejich poradce. Obrovskou výhodou totiž je, že pokud bude licence vedena na konkrétního poradce, tak ten při změně firmy nepřijde o žádná data, nikdo mu nezablokuje přístup, prostě odejde jinam spolu se svým systémem INFINEO a s údaji v něm zadanými, tedy s kompletním kmenem a všemi svými analýzami. ●



Systém INFINEO je postaven tak, aby měl poradce možnost „posledního slova“, takže je na něm, případně na přáních klienta, jak co nastaví.

inzerce

PF0314

Chcete AKTUÁLNÍ INFORMACE ze světa PORADENSTVÍ?

Navštivte www.profi.cz a zaregistrujte si zcela zdarma svoji e-mailovou adresu pro zasílání elektronického newsletteru.