

Petr Vitásek: Placené poradenství je budoucnost, zavedeme ho ještě letos

Švýcarsko, Indonésie, Kuvajt, Rusko. Petr Vitásek se po dlouholeté kariéře v zahraničí vrátil zpět do Prahy, aby pomohl budovat českou pobočku švýcarské poradenské firmy Swiss Life Select a přesvědčil domácí trh i klienty, že placené poradenství má smysl.

Proč vlastně v době internetu lidé potřebují poradenství?

Na internetu si lehce srovnáte komoditizované produkty, jako jsou hypotéka či pojištění auta, bytu. To jsou věci, které dnes máme ve Swiss Life pouze jako doplněk komplexní produktové nabídky. Soustředujeme se a i do budoucna budeme klást důraz převážně na kvalitní životní pojištění, investice a soukromé zabezpečení penze – tedy služby, kde je kvalitní poradenství zásadní a kde také vidíme v budoucnu možnost dosahovat přidané hodnoty pro klienta.

V poradenském byznysu běžně působí velcí hráči s tisíci zaměstnanci. Oproti těmto firmám jste relativně malou firmou. Spatřujete v tom nějaké výhody?

Tím, jak jsme malí, držíme unikátní firemní kulturu, kde je možné fungovat jinak. U velkých multilevelových firem nejste při jejich fluktuaci a velikosti schopni uřídit kvalitu práce, firemní kulturu či inovativní změny. Když vás je 250, jako nás, zná s lehkou nadsázkou každý každého. Například já si s většinou pracovníků tykám.

Jak tento odlišný přístup pozná klient?

Na rozdíl od mnoha jiných firem, které klientovi prodají nevýhodný produkt a po nich potopa, děláme věci skutečně jinak. Naše mateřská společnost ve Švýcarsku funguje již přes 160 let a to je pro nás i celou značku na českém trhu obrovský závazek.

Budujeme s klienty celoživotní vztah. Hrajeme s klienty čestnou hru založenou na transparentních poplatcích za služby s jasnou přidanou hodnotou. Vyděláváme na dlouho-

dobém vztahu, tedy na pečovatelské provizi, o kterou se jako jedna z mála firem férově dělíme se svými poradci. Valná většina ostatních firem na českém trhu přitom platí poradcům pouze vstupní poplatky – to právě vede k té potopě.

A v čem podle vás spočívá atraktivita Swiss Life jako zaměstnavatele?

Jsme otevřeni všem lidem z oboru i mimo něj. Nabízíme příležitost pracovat pro nadnárodní poradenskou firmu, která kapitalizuje na své dlouholeté tradici, na špičkovém produktovém zázemí a na inovaci. Naši poradci se neustále vzdělávají a pracují se zajímavou cílovou skupinou bonitních klientů. Nabízíme technologickou podporu a data nesrovnatelná s tím, co jim nabízí konkurence. Poradci u nás mají ale také nezávislost, širokou a pro klienty zajímavou produktovou nabídku, atraktivní individuální podmínky a flexibilitu.

Díváte se dnes na lidi, kteří jsou čerstvě po škole?

Ano, protože mileniálové uvažují úplně jinak, než jsme v tom samém věku uvažovali my. Abyste pochopil, jak je dnes můžete obsloužit, musíte je nejprve mít ve svém týmu. Uvažovat tak, že tito lidé nemají kontakty, není správné. Já mám v telefonu stovky jmen a v kontaktu jsem pravidelně jen s pár lidmi. Mileniálové jsou v tomto díky sociálním sítím někde úplně jinde.

Když už jste to nakouli, podle čeho klient pozná kvalitního poradce?

Kvalitní poradce je pro mě člověk, který má hlavně vysoké etické standardy. Má zájem o druhé a proaktivně vyhledává příležitosti. S klientem si vytváří dlouhodobý vztah založe-

ný na důvěře. Dále velmi záleží na tom, jaké poradenství dokáže nabídnout. Otevřená produktová architektura a nezávislost na konkrétních poskytovatelích jsou cestou podle našich představ. Musíte být produktovým inovátorem, což na českém trhu velmi chybí. A my tam míříme – Swiss Life Medical, tedy specializované produkty pro lékaře, jsou toho příkladem. Jedině tak můžeme klientovi poskytnout skutečně kvalitní poradenství s přidanou hodnotou a přimějeme lidi, kteří dnes poradenství nepoužívají, aby to začali dělat.

Máte četné zkušenosti ze Švýcarska, kde jste působil. Mohl byste tamní prostředí porovnat s naším, například ve vztahu poradce-klient?

Průměrnému švýcarskému klientovi privátní banky je 67 let. Jediné, co jeho privátní bankéř řeší, je následnictví – tedy kdo zdědí jeho peníze a jak si vytvoříte vztah s dědici. Zde v Česku je to jiné, protože u nás máme teprve první generaci podnikatelů, kteří podnikali po roce 1989. Takže se generačním předáním majetku věnujeme teprve nyní. Do teď to byla zejména ochrana a správa peněz. Ve Švýcarsku je také patrný trend, který již naplno funguje v Anglii, a tím je placené poradenství.

Placené poradenství je zcela a určitě novým trendem. Dá se ale zavést i u nás, abyste na něm jako poradenská firma vydělali?

Pracujeme na něm a zavedeme jej ještě tento rok. Musíme klientům i našim poradcům vysvětlit, že i když to tak možná v současném systému vypadá, zadarmo není ve skutečnosti nic. Placené poradenství je férový systém, kdy klient předem ví, kolik a za co přesně platí. Sednete si s ním a uděláte srovnání a optimalizaci všech možností. Vše za cenu, se kterou je klient předem obeznámen, bez skrytých poplatků či provizí. To je něco, co dokážou spustit jen firmy se skutečně kvalitním poradenstvím. Jsem přesvědčen, že právě tím navíc oslovíme i zcela novou klientelu.

Když už jsme u trendů a placeného poradenství, jak moc se může český poradenský trh změnit za pět let?

Dnes poradenství funguje hodně na osobních vztazích. Nemyslím si, že ty zaniknou, jen se do nich bude více prolínat digitalizace. O tom, že se technologický vývoj v čase urychluje, není sporu. O klienty se budeme starat s podporou digitálních nástrojů, které umožní lepší transparentnost a efektivní servis. Mnoho jednoduchých produktů se komoditizuje a bude se čím dál tím víc distribuovat přes internetové srovnávače a pro poradenské firmy budou tak jen jako doplň-

ková služba. PSD2 (nová směrnice, která otevře bankovní API, pozn. red.) nám umožní napojit bankovní účty do naší platformy a vytvoří tak finanční „hub“, do kterého se přihlásíte a budete mít komplexní přehled o vašich financích.

Kde je tedy budoucnost trhu finančního poradenství?

Podle mého názoru na trhu přežijí jen firmy, které budou, podobně jako my, ochotné inovovat sebe i svou nabídkou produktů, zaměří se na affluentní klienty a zavedou transparentnější politiku placeného poradenství. Naopak poradenské firmy zaměřené na masovou retailovou klientelu budou stále více čelit automatizaci a konkurenci internetových srovnávačů a fin-tech firem.

PETR VITÁSEK

Je generálním ředitelem poradenské firmy Swiss Life Select Česká republika. Do Swiss Life Select přišel ze švýcarské centrály Swiss Life. Bohaté zkušenosti z působení v bankovních sektorech získal ve světových finančních centrech, jako je Londýn, Curych či Singapur. Svou kariéru začal již v roce 1997 ve Švýcarsku. Působil jako konzultant curyšské pobočky poradenské firmy McKinsey & Company i na pozici výkonného ředitele privátní banky. Vystudoval MBA na The Wharton School a diplomaci na University of Pennsylvania v americké Filadelfii.

