

FINVISION:

„O finance se rozhodně nestarejte sami“



Devět otázek

pro Angela Bratovanova, jednatele společnosti FINVISION

Říkáte o sobě, že máte své vlastní finanční vize a nechcete být jen prodávací produktů. Kolik peněz ale musím mít, aby se mi vyplatilo využít služeb finančního poradce?

Nezáleží na tom, kolik peněz máte nebo kolik vyděláváte. Mít finančního poradce je dobré v každém případě. Finančním plánováním se vlastně zabýváme, aniž si to uvědomujeme: kdykoli se rozhodneme začít spořit, či přemýšlíme, jaké účty budeme platit příští měsíc. Otázkou je, zda-li si na to najmout profesionála. Jestliže se nezabýváme problematikou financí profesionálně, doporučuji začít spolupracovat s finančním poradcem.

Jakou největší chybu dělají lidé, když plánují ohledně svých financí?

O to se postarám sám! Přece na tom není nic složitého! Nezávislé informace mám na internetu! Většinou je takové špatné rozhodnutí podpořeno vidinou rychlých zisků nebo psychologickým trikem prodejců finančních produktů či vlastní špatnou zkušeností. Výsledkem může být investování se značným rizikem, placení nepřiměřeně drahých pojištění nebo financování bydlení se zbytečně vysokými úroky. Finanční ztráty se v průběhu let snadno vyšplhají do stovek tisíc. Když nás rozbolí zuby, také si je nevrátíme sami a využijeme služeb zubaře. Proč tedy nedopřát profesionální péči i svým penězům?

Proč spolupracovat právě s FINVISION?

Tuto otázku si určitě pokládá každý, kdo si hledá nového partnera pro spolupráci. My jsme také dlouho přemýšleli, co jiného můžeme našim spolupracovníkům nabídnout na rozdíl od všech konkurentů na trhu. Zaměřili jsme se na to, aby za svoji práci byli ohodnoceni hlavně lidé, kteří za obchodem stojí, tedy ti „dole“, nikoli jak je zvykem ti v MLM (multilevel marketing) nad ním. Zároveň jsme také mysleli na lidi, kteří chtějí v této branži dělat kariéru. Když se podíváte do našeho kariérního plánu, zjistíte, že jsme výrazně osekali prvky MLM. Ve vyšších postech jsme se snažili vyřešit stav tzv. „doběhnutí“ na kariérovém stupni,

ve většině firem v takovém případě dochází k zastavení provizí ze struktury, která vás dostihla. V našem systému si všichni od pozice ředitele spravedlivým dílem rozdělují část zisku společnosti v závislosti na tom, jakou měrou se na něm podíleli.

To znamená, že ředitelé nemají rozdílové provize?

Není to tak docela pravda. Rozdílové provize jsou i v našem podání, byť ne tak, jak je zvykem. Vedoucí získávají odměny za to, že je spolupracovník v jejich péči povýšen, nemají tedy potřebu jej tzv. držet dole a naopak mu opravdu chtějí pomoci jít nahoru. Za takto vykonanou práci získávají jednorázové bonusy, zajímavé příspěvky na provoz kanceláří a také provize za vedení.

Myslíte si, že to je ta správná cesta?

To ukáže čas, my jsme vsadili na tuto kartu a doufáme, že se všem vyplatí. Chceme, aby byli spokojeni jak samotní poradci, tak i jejich ředitelé. Myslíme si, že je tento systém spravedlivý a odmění každého na každé pozici. Není žádný důvod bránit někomu v postupu, jako tomu bývá u konkurence.

Jaké jsou vaše ambice v porovnání s konkurencí?

Nejsme a nechceme být žádným gigantem. Chceme poskytnout zázemí všem, kteří to myslí s poradenstvím vážně a chtějí být úměrně tomu zaplacení – vytvořit stabilní poradenskou firmu, pracující ve prospěch našich klientů. Do jakých rozměrů vyrosteme, ukáže až čas.

Vaše firma se však nezabývá jen finančním poradenstvím...

Ano, v našem portfoliu najdete například poradenství a zprostředkování dotací z různých typů dotací. Jedná se zejména o dotace z Evropských strukturálních fondů, CzechInvestu, Regionálních operačních programů krajů České republiky a podpůrných orgánů spadajících pod jednotlivá ministerstva, jako jsou Státní zemědělský intervenční fond, Státní fond životního prostředí a další. Specializujeme se také na tvorbu a realizaci

vzdělávacích a školicích projektů. V této široké oblasti služeb využíváme náš tým lidí, kterému se již podařilo získat dotace firmám v celkové výši asi 700mil Kč.

Dokážete se udržet na trhu? Jak se vůbec díváte na současnou krizi z pohledu zprostředkovaných hypoték?

Na trhu jsme pod názvem FINVISION relativně krátce, ale čerpáme ze zkušeností jednotlivců, které ve finančním poradenství sahají do roku 1994. A k druhé části otázky: i přes toto období máme nárůst produkce, který je částečně samozřejmě způsoben díky rozšiřování našich řad, ale také díky tomu, že většina z nás má ve svém klientském portfoliu nemalé množství hypoték, se kterými je třeba pracovat, neboť obzvlášť dnes si více uvědomujeme význam pojmu „výdaje“. V těchto případech je spousta možností jak ušetřit například na úrocích nebo si uvědomit, které pojištění potřebujeme a které ne. V době změny fixace můžeme také pružněji reagovat na naši aktuální životní situaci a měnit naše cash flow rodinného rozpočtu.

A kam podle vás v současné době s úsporami?

Každý rozumný člověk by si i v současné době měl nějakou část peněz odkládat. Nemyslím tím zrovna tisíce či desetitisíce, vždyť spořit se dá i při daleko nižších částkách. Samozřejmě se bavím o pravidelných úsporách, ať už do konzervativních nástrojů, jako jsou stavební spoření, penzijní připojištění, případně nějaké termínované účty, tak i do nástrojů investičních, tím mám na mysli podílové fondy, případně přímé investice. Díky pravidelnému investování se dají velmi dobře zhodnotit vaše finanční prostředky. Tento trh je tak obširný, že si v něm najdete své místo jak úplní konzervativci, tak i opravdoví střelci. V době zotavování se z finanční krize si myslím, že je rozumné využít nabízené šance. Pokud trhy zaznamenaly v minulém roce až 70% propady investic, tak kdyby se vrátili na polovinu svých hodnot, znamená to 66% zisk. Kdy tedy nakupovat, když ne pokud jsou hodnoty dole? A pravidelnými investicemi navíc eliminujeme i procento případné ztráty. Advertorial: ON

tel. 777 711 220
e-mail: info@finvision.cz
www.finvision.cz