

Jak vyrůst se svými klienty

Tentokrát bychom vám rádi představili Marka Surového, který se finančnímu poradenství věnuje již od roku 2006, tedy od studií. Před časem rozjel s několika kolegy firmu, kterou úspěšně vede. Jaká byla jeho cesta za snem?

Podle všeho byl Marek Surový v dětství dost plachý jedinec, introvert, který měl problém přejít přes hlavní náměstí, protože tam bylo hodně lidí. Přirozená ambicióznost a podle životních příběhů neuvěřitelná zvědavost způsobila to, že se nakonec naučil pohybovat se v extrovertním oboru – obchodu.

ZA PRACÍ AŽ DO LONDÝNA

Nasával vše, co šlo, a hledal smysluplné aktivity, kam investovat svou energii – od práce na poli až po ekonomický úsek, v bance, a tehdy se dostal i k práci v sítích makléřských firem OVB a Partners, kde se stal nejlepším obchodníkem a později pracoval i na vedoucí pozici.

Už na střední škole pracoval v Londýně, kde se víceméně náhodou stal pomocníkem právníka majícím na starosti areál jedné střední londýnské školy.

V životě se vždy snažil využít možnosti, které se naskytly. „Důležitá schopnost je nejen chtít, ale i to, jak své cíle dokážete nakonec zrealizovat a také je dotáhnout do úplného konce.“

JAK SE DOSTAL K PORADENSTVÍ

Ve 3. ročníku na Ekonomické fakultě VŠB-TU Marka Surového někdo pozval na pohovor, který prý „působil všelijak“, a poskytl mu informace o systému MLM, „což někdo časem polepšil na strukturální systém“, dodává.

K práci finančního poradce ho přiměla celoživotní zvědavost, konkrétně poznat něco nového o pojištění a investicích přímo v praxi, kterou navíc při studiu považoval za vhodnou možnost vydělat si nějaké peníze. Finanční poradenství byla také příležitost, jak se dostat k zajímavým a úspěšným osobnostem napříč různými obory. Dělal si z toho své vlastní závěry a vyhodnocení a tím se od nich učil a vnitřně posouval dál.

Marek o svých začátcích: „A většinou jsem nedal pokoj, než jsem se informačně nabažil, co jak funguje a proč, vše vyzkoušel, a každý neúspěch byl pro mě jen trénink. Bohužel pro spoustu lidí značí neúspěch velké zklamání, a to je špatně. V tomto jsem měl konkurenční výhodu, která ústila ve skutečnost, že jsem byl v oblastech, které mě zajímaly, často jednička. Ať už ve škole výběrným prospěchem, na fakultě, kde mě některé profilové předměty bavily natolik, že jsem uvažoval o doktorském studiu.



„U nás dnes žádné kvóty nemáme, protože za ty roky praxe jsem se utvrdil, že finanční poradce potřebuje na svou práci klid. Ten, kdo je pro tuto profesi vhodný, uspěje vždy, a ten kdo ne, tak kvóta či plán jen mírně prodlouží o rok či dva jeho pracovní smrt.“

Nakonec, když jsem si přibral poradenství a začal podnikat, se to celé otočilo a já plně věnoval energii tomuto oboru.“

V makléřské síti Partners se propracoval do pozice nejlepšího obchodníka, získal v oboru řadu certifikátů a velký počet klientů. Časem ho však fungování sítí přestalo uspokojovat a začal rozvíjet svou aktivitu pod hlavičkou vlastní firmy.

V PORADENSKÝCH SÍTÍCH

V OVB působil na konzultantských pozicích (až do R3) zhruba rok, od poloviny 2006. V roce 2007 stál Marek u zrodu Partners, kde začínal na stupni senior consultant, ale po-

kračoval v kariéře poradce (nikoliv manažera a jiné stupně této kariéry). V březnu 2008 byl na výroční konferenci vyhlášen Obchodníkem roku pro 2007. „Tehdy ještě tu kariéru poradců neměli příliš propracovanou, v podstatě se končilo na senior consultantovi,“ říká Marek a dodává: „na toho, kdo chtěl dělat jenom klienty, se pohlíželo víceméně ‚skrz prsty‘. To se týkalo v podstatě mnoha makléřských firem, prioritou byl nábor, takže pak to na tom trhu vypadalo různě. Já si stál přesto za svým, protože jsem chtěl rozumět oboru, být profík. Dnes se už začíná profesionalizovat.“

JAK ODCHÁZEL

Marek dále dělal klienty, ale zkusil i budování týmu. Získal pozici tým manažera, později executive managera a tam si začal uvědomovat, že tohle není jeho cesta. Jednak chtěl spíše vždycky odpovídat za svou práci a větší tým ho neuspokojoval. Zato miloval práci s klienty: „Je dobré si prostě přiznat, že já nejsem vhodný typ člověka pro řízení masy. Nejšťastnější tehdy jsem byl v pozici, kdy jsem mohl dělat hodně klienty a přitom vést menší tým lidí.“ Jenomže takto by se neposunul dále a zbytečně by byl málo placený za klientskou práci. A tak začalo hledání alternativy, přičemž nejlépe se jevila možnost založit vlastní firmu a využít systém brokerpoolu.

„Měl jsem pocit, že se můžu nadechnout čerstvého vzduchu, a možná jsem už potřeboval po těch letech prostě změnit prostředí. Také mně to dalo vědomí, že nikdy neexistuje jen jedna možnost.“ Marek Surový si takto polepšil nejen finančně. Zjistil, že aby byl spokojený v podnikání, tak nemusí být pupkem světa. Našel svou podnikatelskou rovnováhu ve vedení týmu 5–15 lidí souběžně s péčí o vlastní klientelu.

„Podstatné je pochopit systém a pravidla. Ale, co když systém pochopíte a zjistíte, že vám stejně nevyhovuje? Není to o tom, na někoho plívat, ale buď se přizpůsobit, anebo odejít. Já zvolil to druhé a našel skvělou příležitost a obchodního partnera pro mou firmu – Broker Trust.“

ZALOŽENÍ VLASTNÍ FIRMY

Za logické vyústění nabytých zkušeností a současně nespokojenost s tehdejší situací považoval založení vlastní firmy, čímž si splnil sen. „V síti máte velmi omezené kompetence. Ať chcete či ne, jste často limitován tabulka,-