

Vzdělávání ve finančním sektoru je stále náročnější, trh poradců se pročišťuje

POŽADAVKY NA VZDĚLÁVÁNÍ LIDÍ POHYBUJÍCÍCH SE VE FINANČNÍM SEKTORU SE STÁLE STUPŇUJÍ. KROMĚ ÚVĚROVÝCH PORADCŮ A TĚCH NABÍZEJÍCÍCH PRODUKTY PENZIJNÍHO SPOŘENÍ MUSÍ NOVĚ ZVLÁDNOUT ZKOUŠKY I KAŽDÝ DISTRIBUTOR POJIŠTĚNÍ A INVESTIC. SÍTO KVALIFIKACE JE DRSNÉ A BUDE STÁLE PŘÍSNĚJŠÍ. TRHU TO ALE POMŮŽE A NOVINKY PAVEDOU K JEHO PROČIŠTĚNÍ. LIDEM BUDOU V KONEČNÉM DŮSLEDKU RADIT JEN TI NEJPOVOLANĚJŠÍ. VYPLÝVÁ TO Z NÁZORŮ ODBORNÍKŮ VE FINANČNÍCH SLUŽBÁCH.

Nové požadavky iniciovala Česká národní banka, která začala postupně regulovat oblast penzijního spoření, úvěrů včetně těch hypotečních a investic. Následovat bude i regulace v oblasti pojišťovacích produktů. Jestliže v roce 2016 působilo na trhu zhruba 60 tisíc poskytovatelů a zprostředkovatelů úvěrů, koncem minulého roku jich zbylo méně než 25 tisíc. Podobný vývoj čeká nyní též oblast investic, kde musejí odborní poradci splnit zkoušky do 3. 1. 2020, a poté pojišťovnictví s termínem zkoušky do 1. 12. 2020.

Průměrná úspěšnost u aktuálních zkoušek pro investiční poradce, které přinesla novela zákona o podnikání na kapitálovém trhu, je podle ČNB souhrnně 66,7 %. V posledním čtvrtletí pak průměrná úspěšnost celého trhu klesla na hodnotu 59,07 %. EFPA ČR, která je dominantním poskytovatelem zkoušek v sektoru spotřebitelských úvěrů a investic, zaznamenala shodný trend klesající úspěšnosti. Úspěšnost za první tři čtvrtletí 2019 je 63,02 %, v posledním čtvrtletí už pod 60 %.

Podle Petra Volka, místopředsedy rady sdružení EFPA ČR, které se zabývá vzděláváním a certifikací makléřů, finančních poradců a distributorů pojištění, přinášející zkoušky zejména odfiltrování nekvalitních poradců a snížení jejich počtu v registrech ČNB. „Velkým sítem pro registry ČNB bylo a je zavedení registračních a obnovovacích poplatků, což míří zejména na tu část trhu, která nemá finanční poradenství jako svůj hlavní obor činnosti. Odcházejí tak ti, kterým se vzhledem k nízkému objemu produkce nevyplatí obnovou registrací projít,“ uvedl Volek.

Jinými slovy, 15 % z poradců, kteří registraci obnovit chtějí a jdou k novým úvěrovým nebo investičním zkouškám, nesloží dané zkoušky ani na opakovaných termínech.

Síto odborných zkoušek se podle něj pohybuje někde okolo 15 %. Jinými slovy, 15 % z poradců, kteří registraci obnovit chtějí a jdou k novým úvěrovým nebo investičním zkouškám, nesloží dané zkoušky ani na opakovaných termínech. Odbornost tak nezískají, což vede k jejich odchodu z oboru.

Volek doplňuje, že obor distribuce finančních produktů se dynamicky mění a odbornost má v těchto změnách ne-li hlavní, pak rozhodně velmi důležitou úlohu. „Nestačí jen naučit se ‚produkt‘ a prodávat. Nadhled, schopnost dát informace pro klienta do souvislostí, a hlavně dovednost vytvořit a držet finanční plán, díky němuž klient dosáhne svých cílů, jsou jasné vlastnosti budoucího úspěšného finančního poradce či plánovače,“ uvedl Volek.

Ze statistiky společnosti VECTOR Certifikace s.r.o., jež je držitelem akreditace pro pořádání odborných zkoušek, vyplývá, že se zhruba 20 % poradců v oblasti investic hlásí na těžší souhrnnou zkoušku a asi polovina z nich uspěje. Zhruba 80 % pak vykonává kratší zkoušku v rozsahu 135 minut s úspěšností přibližně 60 %. Podle vedoucího obchodního oddělení VECTOR Certifikace s.r.o. Miroslava Škváry poradci vnímají certifikace většinou pozitivně s tím, že čistí trh a zůstávají na něm ti odpovědnější. „Často si ale stěžují na otázky, které při rozhovoru s klientem vůbec nepotřebují, a přivítali by větší praktičnost. A to u všech typů zkoušek,“ uvedl Škvára.

Po povinných zkouškách pro úvěrové a investiční poradce tak od letošního září běží také zkoušky, které musí do 1. prosince 2020 absol-



Foto: Depositphotos.com

vovat každý distributor pojištění. „Síto kvalifikace je drsné a bude stále přísnější. Věříme, že se trh částečně pročistí a zůstanou na něm poradci, kteří budou svou práci brát jako své celoživotní řemeslo a ne pouze příležitost ke krátkodobému přivýdělku. Budoucí poradenská elita pak jde ve své odbornosti ještě dále a pokračuje zkouškami a certifikáty EFA a EFP (European Financial Advisor a European Financial Planner), což jsou mezinárodně uznávané tituly v oblasti finančního poradenství a plánování,“ vysvětluje Michal Pyšík, jednatel společnosti Freedom Financial Services.

Podle odborníků už i mezi finančními poradci po počáteční kritice zaznívají k účinkům zkoušek kladné ohlasy. Zkouška je sice „otravná“ povinnost, ale nesloží ji každý. To vede k růstu prestiže oboru, která je historicky pošramocena názorem, že „poradce může dělat každý a hojně se v tomto oboru podvádí“.

„Svým obsahem jsou zkoušky spíše znalostními testy. Tento přístup zvolila ČNB, aby nastavila jednotnou laťku pro vstup do oboru. Pro oblasti od penzí přes úvěry a investice až po aktuální pojištění pak vznikly jednotné databáze otázek,“ uvedl Volek ze sdružení EFPA ČR, které se na tvorbě databází otázek pro investiční i úvě-

Zkouška je sice „otravná“ povinnost, ale nesloží ji každý. To vede k růstu prestiže oboru, která je historicky pošramocena názorem, že „poradce může dělat každý a hojně se v tomto oboru podvádí“.

rové zkoušky podílelo. Kromě znalostních testů zkoušky obsahují také případové studie, u nichž se prověřují zejména dovednosti a znalosti získané samotnou praxí. „Zavedení případových studií a jejich znění je vysoce kladně hodnoceno i samotnými uchazeči o zkoušku jako praktické a odpovídající práci, kterou poradci reálně vykonávají,“ dodal Volek.

Finanční sektor je podle odborníků z praxe obecně komplexní oblastí. Poradci proto potřebují i psychologický a obchodní výcvik zahrnující základy anatomie komunikace, dále trénink kompetencí manažera i lídra, který je mimo jiné o tom, jak přitahovat do týmu ty správné spolupracovníky a efektivně je rozvíjet. „Znalost psychologie hraje v oblasti finančního poradenství klíčovou roli. Vedu-li lidi v týmu či získávám nové klienty, vždy potřebuji být mimo jiné odborník na to, jak vybudovat zdravý vztah a následně obchodní vztah či přátelství. A to není odborná kompetence. Právě naopak. Jedná se o poměrně velký soubor měkkých dovedností,“ říká Petr Pacher, zakladatel české pobočky University of Applied Management, jež v novém roce otevírá MBA studium Excelentní konzultant ve finančním poradenství. Vzdělávací program, který vznikl v kooperaci univerzity a společnosti Freedom Financial Services, je komplexní kombinací měkkých a tvrdých kompetencí. „Jedná se o unikátní projekt zahrnující akreditované profesní vzdělávání, které je velmi intenzivně propojeno s praxí,“ dodává Pacher. „Bude se jednat o skutečně unikátní vzdělávací program vhodný nejen pro finanční poradce, kteří se budou chtít posouvat mezi špičku v oboru, ale také pro bankovní a pojišťovací poradce, kteří se starají o náročnější zákazníky a chtějí mít komplexnější přehled v oblasti financí,“ doplňuje Michal Pyšík.

Možností, jak se vzdělávat nad rámec interního vzdělávání firem, není pro finanční poradce mnoho. Jednou z nich je certifikace EFA/EFP, kterou dnes na trhu poskytuje několik licencovaných subjektů. Problémem nicméně je, že toto vzdělávání je čistě odborné a celá řada absolventů se pak potýká s tím, že nejsou schopni získané znalosti uplatnit v praxi. Společnosti, pod jejichž křídly působí, totiž nemají metodikám EFPA přizpůsobeny poradenské procesy a nástroje. Toto potvrzuje i absolvent EFP Jan Grufík: „Na trhu dnes vyloženě chybí komplexní vzdělávací program, který by nabízel získání nejen odborných dovedností (hard skills), ale také těch obchodních (soft skills) a současně i poradenské metodiky a nástroje, prostřednictvím kterých mohou absolventi začít v praxi okamžitě uplatňovat odborné znalosti, které v kurzu získali.“ | red