

# Trh nikoho nešetrí, musíte obstáť aj v čase krízy, tvrdí riaditeľ Brokerie

**Svetová aj slovenská ekonomika zaznamenali v roku 2023 turbulentné obdobie, Brokeria napriek tomu rástla. Čomu to pripisujete?**

Rok 2023 bol náročný, trh nikoho nešetril a my sme museli obstáť v čase krízy. Napriek všetkému však minulý rok hodnotíme ako úspešný. Dokázali sme si udržať tempo rastu v podmienkach, v ktorých veľa známych firiem zaznamenalo pokles.

Aktuálne atakujeme štvrtú priečku v rebríčku maklérskeho spoločnosti. Dosiahli sme tržby v hodnote 18,4 milióna eur, vyše sto miliónov eur investícií je pod našou správou a zaznamenali sme trojpercentný rast v tržbách. Všetci vieme, aký bol prepad na hypotekárnom trhu, preto je náš reálny rast produktivity omnoho vyšší.

Som presvedčený, že za našimi výsledkami stoja správne manažérske rozhodnutia, ktoré robíme spolu s kľúčovými ľuďmi v riaditeľskej rade. A tu stopercentne platí, že ak o strategii rozhodujú ľudia z „biznisu“, ktorí dobre poznajú podmienky v danej oblasti, zaručene sa dostaví úspech.

**Rok 2023 priniesol aj zaujímavé presuny na trhu maklérskeho spoločnosti. Čo hovoríte na túto oblasť trhového prostredia?**

Je to zaujímavé sledovať, no nie všetky príbehy majú šťastný koniec. Vieme, ako dopadol Swell, dnes to skúšajú aj ďalší. Keď sme v roku 2016 zakladali Brokeriu, mali sme výrazne



**Radoslav Červenec**

Finančnému sprostredkovaniu sa začal venovať už počas štúdií na vysokej škole a odvtedy pôsobil na viacerých významných pozíciách v maklérskeho spoločnostiach. Je bezpochyby jednou z kľúčových osobností v oblasti budovania tímov v tomto sektore. Od roku 2018 je generálnym riaditeľom Brokerie, ktorá patrí medzi top 5 slovenských finančnosprostredkovateľských spoločností.

lepšie štartové podmienky. Menšie firmy sa dnes radšej rozhodnú spojiť so silnejším maklérskeho domom (broker poolom) a nechcú riskovať investície do vybudovania svojho zázemia, uprednostnia spoločný backoffice alebo produktovú podporu. Z pohľadu šetrenia nákladov je to v poriadku, ale z hľadiska budovania identity a vlastného nezávislého podnikania to nie je správna cesta. Akékoľvek dobré podmienky si dohodnete, vždy ste spájaní s materskou značkou a skôr či neskôr narazíte na strop, limity a neschopnosť meniť veci. Takisto veľa poisťovní vstupuje do vlastníctva externých

obchodných sietí a snaží sa tento vplyv využiť na zvýšenie svojej produkcie. Sám som zvedavý, čo to v budúcnosti priniesie pre externé siete.

**Inovácie prenikajú do všetkých sfér života. Ako sa budú vyvíjať trendy v oblasti finančného sprostredkovania?**

Trendy budú pokračovať hlavne v oblasti high-tech novinek a zmien, ktoré uľahčujú prácu finančného sprostredkovateľa.

Nie je však všetko len v inováciách, aj keď majú bezpochyby svoju opodstatnenosť. Za jednu z kľúčových tém považujem aj edukáciu Slovákov v oblasti finančnej gramotnosti, pretože stále zaostávame za európskymi krajinami ako napríklad Dánsko a Švédsko, kde je na vysokej úrovni. Jednou z našich priorít je klientov vzdelávať, ako si majú tvoriť finančný plán či pracovať s príjmami a výdavkami, aby boli pripravení na každú situáciu v živote.

Dôležitou témou je aj podpoistenie a osveta v tejto oblasti. Stále totiž platí, že v čase krízy ľudia zisťujú, ako podcenili poistenie svojho majetku. No rovnako iné typy poistenia, ako je poistenie úrazu, choroby, zodpovednosti alebo šetrenie na dôchodok. Väčšina si to uvedomí, až keď sa udeje niečo nepredvídateľné. A práve tu

zohráva nezameniteľnú úlohu skúsený finančný sprostredkovateľ, ktorý na to klienta upozorní a hľadá s ním optimálne riešenia zodpovedajúce jeho potrebám.

Som naozaj rád, že sa nám postupne darí búrať predsudky o finančnom sprostredkovaní, dôveru našich klientov si nesmierne cením a som presvedčený, že aj vďaka profesionalite a ľudskosti mojich kolegov je nálepka „poisťovák“ už iba minulosťou.

**Čo môžeme očakávať od Brokerie tento rok?**

Ciele, ktoré sme si na začiatku stanovili, nemeníme. Sme spoločnosť bez zahraničného vplyvu a bez „jednofarebnej“ produktovej orientácie. Firmu vlastnia a riadia výhradne štrukturalní ľudia, to nám dáva úplne iný rozmer bezpečia a rozvoja. Naša firemná kultúra je zameraná na ľudí, pretože práve oni tvoria firmu. Naš obchodný cieľ na tento rok je 15-percentný rast, preto sme implementovali viaceré motivujúce projekty v oblasti podpory obchodných príležitostí. Máme bezkonkurenčný kariérny odmeňovací systém, ktorým sa inšpirovali aj iné maklérske siete, ale hlavne je motivujúci pre našich ľudí. Brokeria nepočavá vo svojom úsilí byť tu pre ľudí a s nimi – ako spolahlivý partner, inovátor a tvorca hodnôt. □

[www.brokeria.sk](http://www.brokeria.sk)