

„Dnes už to navíc není o tom, jestli budete pracovat ve velké síťové firmě A, nebo B, ale jestli budete pracovat v síťové firmě se vším, co s tím souvisí anebo ve firmách našeho typu.“

mi a kvótami svých nadřízených, kteří sledují vlastní zájmy, a nikdy nevidíte úplně pod pokličku. Těžko se potom některým může investovat do firmy, kterou nevládníte, když vám zároveň chybí v ruce otěže. 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,“ říká Marek Surový.

Uvědomění, že realita nevede k uskutečnění snů, časem vedlo k totální ztrátě motivace s následnými obchodními poklesy. Hledal alternativu, protože zkušeností s poradenstvím měl opravdu dost, nabídek také, ale nenalezl žádnou vhodnou firmu nesítového typu, která by v našem kraji splňovala jeho představy o fungování finančního poradce. Rozhodl se s několika nejbližšími kolegy – Katkou Röslerovou, Janou Byrtusovou, Petrou Otípkovou a Jirkou Kunčíkem – založit svou vlastní značku „S Financial People“. „Už název částečně o naší firemní filozofii vypovídá,“ upozorňuje Marek Surový.

„Dnes to už navíc není o tom, jestli budete pracovat ve velké síťové firmě A nebo B, ale jestli budete pracovat v síťové firmě se vším, co s tím souvisí anebo ve firmách našeho typu.“

SMYSL PORADENSTVÍ

Kromě možnosti spolupracovat a setkávat se se zajímavými lidmi napříč tak Markovi dává smysl poznání a vnitřní uspokojení, že můžete být právě vy něčím výjimeční. A finanční poradenství je pro lidi, kteří ho dělají od srdce, královská profese, pro ty, kteří to dělají z donucení, je to spíše horor. „Je potřeba si uvědomit, že finanční poradci nejsou lidé, kteří pracují s penězi, ale lidé, kteří prvotně pracují s lidmi a finance jsou spíše na druhém místě,“ vysvětluje svůj postoj Marek Surový.

Odlíší se od většiny poradců např. tím, že bývá hodně přímý, což někdy není úplně jednoduché: „Netřeba lakovat klientovi finance narůžovo. Někdy je vhodnější ukázat zrcadlo, hodně lidí je potřeba chválit, jak nakládají se svými penězi, a někdy je potřeba na rovinu říct – tohle je nesmysl, zapomeňte na to.“

Možná vám to přijde jako samozřejmost, ale většina poradců se schová za manuály, škrobené uniformy, logo, poučky a hesla, sklopí uši a tím se poškodí, protože ztratí na své



přirozenosti, odcizí se od lidí a to často zbytečně komplikuje život.“

Pro Marka je hodně důležité, když může zůstat sám sebou. „Není náhodou, že pokud nejste féroví k sobě a k okolí, často neuspějete, protože ta neupřímnost vám bere mnoho energie a člověk si to ani neuvědomuje,“ vypráví o smyslu poradenství.

Baví ho navštěvovat klienty a dívat se například na reálný výsledek práce. Jak se daří lidem, kterým radil ohledně financování nemovitosti. Těchto lidí je za ty roky opravdu hodně a to samozřejmě ulehčuje práci, která se pak stává koníčkem. Příběhy často končí dobře, z těch se pak poradce může těšit, ovšem některé přináší velká zklamání.

„Mnoho lidí není do dnešního světa vůbec připraveno, protože buď v rodině nedostali vůbec žádné správné vzorce uvažování anebo prostě z jiných důvodů nejsou schopni cokoli vlastnit. Víte, všichni chtějí pořádku regulovat finanční obor, mnohdy až přehnaně, vše jen ve prospěch spotřebitele, ale kdo ochrání právě spotřebitele před nimi samotnými?“

CO HO BAVÍ

Marka práce pohlcuje někdy i na 12 hodin denně, není proto divu, že se zatím nestihl oženit ani založit si rodinu. Aktuálně svůj volný čas nejvíce tráví plaváním, uplave zhruba 2 km několikrát do týdne, a občas chodí cvičit. Baví ho cyklistika, turistika a rád by více cestoval. V minulosti se věnoval jezdeckví, měl donedávna vlastního sportovního koně – anglického plnokrevníka, který si však zlomil nohu a ze sportu tak nakonec sešlo. Po večerech Marek Surový studuje různé dokumenty k práci anebo je za-

hloubaný do svých milovaných knížek, zejména historie a literatury faktu.

V nejbližší době se chce více věnovat svým koníčkům a dávat si tak zdravější odstup od své práce. A takovým tajným snem je napsat knihu, kde by se doslova vypsala světu.

Je cílevědomý a má rád lidi. Za svou cílevědomost děkuje svým rodičům, kteří ho k ní vždy vedli a podporovali za každé situace.

MOTTO

Když začal pracovat ve finančním poradenství, tak si se svou tvrdou náturou řekl, že bude velice rád pracovat pro lidi, ale nenechá se nikým „tahat za vlasy“. Vybudoval si toto motto: „To, že děláme službu, neznamená, že jsme služebníci“. „Každý chce mít dobrý pocit z odvedené práce a těšit se ze spokojenosti svého klienta, na druhou stranu nikdo nemůže dlouhodobě jen rozdávat, aniž by dostával zpátky, a přitom každý dostane jen tolik, kolik je mu dovoleno, je to jako ve škole,“ vysvětluje Marek Surový a dodává další motto, podle kterého jede: „Naučme se dostat to, co milujeme, anebo se budeme muset naučit milovat to, co dostaneme.“

Na závěr o poradenství: „Před lety finanční poradenství jako obor nebylo známo tolik jako dnes. Ale trh jde kupředu, obor se profesionalizuje. Ten, kdo tomu dá energii, tak vyhrává a je to úžasné povolání, protože je neskutečně náročné na spojení kladných charakterových vlastností poradce (a naučte někoho, aby byl čestný, s tím už člověk musí přijít) a zároveň mentálně vyzrálý, odborně zdatný a přitom musí mít rád lidi.“

KATEŘINA PAVLIČKOVÁ