

# Proč jsem se rozhodla pracovat v malé firmě?

Představitelka brokerpoolového uspořádání poodkryje své rozhodnutí pracovat u menší společnosti.

## PROTI

Většina společností je dnes standardizovaných, tedy disponuje pro poradce kompletním servisem, který potřebuje pro svou práci. Definovala jsem si možnosti, jež jako poradce mám a na základě toho se rozhodovala.

Shrnula bych je do třech obecnějších rovin:

1. Práce ve velkých MLM sítích – u dobré síťové firmy může být dobrý servis, značka i zázemí. Jako negativum vidím to, že nezávislost může být řízená pouze managementem. Vaše hodnota je sporná, protože nic nevládníte a tvoříte ji pro síť, jejíž jste součástí. Klienti i spolupracovníci, které přivedu, patří firmě a „ústní argumentace často neodpovídá smluvním podkladům“. Při odchodu z různých důvodů se daný poradce někdy může podívat, když mu jeho „alma mater“ brání vykonávat další činnost. Firmy také jednostranně mění podmínky, politiku, kvóty a kariérový řád, aniž je možnost to reálně ovlivnit. Akciové programy jsou často nereálné.

2. Mohu si domluvit pár obchodních partnerů napřímo. Klienti a spolupracovníci patří mně, mám vyšší odměny i nezávislost nad ostatními a svobodu. Výhodou mohou být sice vyšší provize, ale jen u těch, kde dělám největší obrát. Vznikají mi však další náklady na administrativu, investice do software a musím si sama hlídat legislativu. Neměla bych s kým konzultovat případy.

3. Práce v menší společnosti na bázi modelu „broker pool“. Výhodou se stává kromě vlastního know-how její servisní jednotka, která mi poskytuje software, produktovou a informační podporu, výklad k legislativě apod. Dostávám smluvní garanci, že klienti a spolupracovníci zůstávají se mnou, mám nezávislost při výběru produktů a vyšší odměny, bez limitů a dodatečného stresu.

Když jsem se rozhodovala, zda přijmu nabídku v „menší“ společnosti, řešila jsem především nevýhody, které mohou z její velikosti plynout. Myslela jsem, že malá firma nemůže mít dostatečné finanční ohodnocení pro své poradce, má slabou vyjednávací pozici u producentů, nemožnost vzdělávání. Nevěděla

jsem však, že existují právě broker pooly, které tento handicap malým firmám, jež využívají její zázemí, vyplní. Ale nemyslím si, že jde jednoduše říci, zda je horší nebo lepší, pracovat ve velké či malé firmě, protože to je odlišný model spolupráce.

## BROKER POOL

Je pravda, že v ČR převládají aktuálně velké MLM firmy, ale v zahraničí je trh více fragmentovaný mezi mnoho subjektů s více obchodními modely a zakofněnou historií právě brokerpoolových firem.

Možná že s rostoucími broker pool firmami přichází doba, kdy nezávislí poradci mohou být skutečně výjimečně ohodnoceni za svou přidanou hodnotu, bez složitých a často naddimenzovaných podmínek u MLM firem. A že se to těm velkým MLM firmám dnes nemusí líbit, je přece přirozené.

Tyto servisní jednotky nabízí naší společnosti všechny procesy, které jsou dnes více než standardem. Zmíňme např. administrativní, odbornou, produktovou podporu, a také podporu v legislativě a compliance. Konkrétněji jde třeba o týdenní výplatu provizí, kontrolu produktů, produktové informace, on-line metodiku a tým metodiků, broker kongresy, video portály, statistiky k produkci, klientům, spolupracovníkům, softwaru a analytické zázemí atd. Samotná firma si pak stanovuje své cíle a vize, je flexibilní a může se plně zaměřit na obchod.

## NÁŠ SYSTÉM

Výbrala jsem si tedy spolupráci s menší společností, která spolupracuje s brokerpoolem a přitom má vlastní vizi a styl řízení. Poskytuje mi to stabilitu, klid a příjemné prostředí na práci. Prioritní pro poradce může být právě to, jak se v systému daného obchodního modelu cítí on sám.

Garantuje mi smluvně reálnou nezávislost, fungující zázemí, jednoduchá a jasná pravidla. Řízení je pružné a rychlé, mohu se spolupodílet na rozhodování a kdykoliv začít tvořit vlastní tým. Nikdo mě nemasíruje jakousi demagogií a bavíme se spolu na rovinu. Také má rozumný kariérový řád, protože každý potřebuje růst.



*„Mám pocit, že pracuji v malé společnosti s velkými možnostmi.“*

Pracuji v týmu a můžu se inspirovat prací svého kolegy a mám možnost své případy konzultovat.

Kladem je také skutečnost, že v menší firmě se lidé rychleji domluví, protože nejsou konkurenti, ale kolegové, kteří mají mnoho možností se vzájemně lépe poznat a vycházet si vstříc. Cítím větší soudržnost a podporu. Také se snáz hlídají hodnoty než ve firmě se stovkami poradců.

## PLACENÉ PORADENSTVÍ

Nenarazila jsem na MLM síť, kde by možnost placeného poradenství podporovali či alespoň nezakazovali a nepodmiňovali dalšími podmínkami. Poradci ve velkých firmách jsou často velmi izolováni. Já mám možnost nabídnout klientům placené konzultace, což jsem dříve nemohla, a svůj čas, který jim věnuji, mám tak zaplacený.

Přesto mě jako poradce doporučuje svému okolí, sám spolupracuje i nadále a já z něho nemusím „páčit“ doporučení, což je u mnoha poradců stále bohužel ještě přežitý standard.

Nebojujeme s ostatními na trhu, protože to zbytečně bere energii, kterou lze využít lépe. Při dnešních možnostech už však neplatí, že jen velké MLM firmy jsou jedinou možností pro poradce.

MGR. KATEŘINA RÖSLEROVÁ  
SENIOR KONSULTANT  
S FINANCIALPEOPLE