

# Pracujem s ľudskými osudmi



**K**aždý klient, ktorý požiada o finančné poradenstvo, si so sebou prináša svoj príbeh – niekto chce riešiť bývanie, iný životné poistenie, zabezpečenie na starobu, niekto zdedil peniaze a chce ich zaujímavu zhodnotiť. „Nakoniec však spoločne zistíme, že na pohyb peňazí sa treba pozrieť z nadhľadu a komplexne a riešiť financie ako celok,“ hovorí na zákla-

**Cez víkend sa KATARÍNA DÚBRAVSKÁ v šiltovke a teplákoch preháňa na korčuliach po hrádzi, ale cez týždeň sedí oblečená v biznis kostýme v svojej kancelárii finančno-poradenskej spoločnosti Partners Group SK. Keď sa jej niekto spýta, čo robí, odpovedá: „Pracujem s ľudskými osudmi.“**

de viac ako sedemročných skúseností vo svete finančného poradenstva.

Finančný poradca je vlastne lekár, ktorý zisťuje, čo klienta trápi, čo chce riešiť, diagnostikuje súčasný stav a navrhne riešenie. Katarína hneď na začiatku analýzy upozorňuje klientov: „To, čo vám poviem, sa vám možno nebude páčiť. Ale ani na lekára, keď vám odporúča zmenu stravy, viac pohybu a žiadne cigarety, v prvej chvíli nehládte s nadšením.“

## AKO SPOZNAŤ KVALITU

Dôveru klienta si poradca získa len svojou profesionalitou, a vtedy nezáleží na tom, či o financiách hovorí mladá atraktívna žena alebo starší muž. Pýtame sa, či má laik možnosť vôbec zistiť, či mu niekto pri jeho peniazoch radí dobre, najmä keď pôsobí presvedčivo a zahrnie človeka množstvom tabuliek, grafov, cudzích výrazov... Podľa Kataríny by mohlo byť signálom, že niečo nie je úplne v poriadku, keď poradca klientovi sľubuje hory-doly. „Znakom, že ide o dobrého poradcu, je napríklad to, keď vám ho odporučí niekto známy,“ hovorí. Nezanedbateľná je aj značka, ktorú poradca zastupuje. Keď sprostredkovateľské spoločnosti spolupracujú s dobrými finančnými skupinami, dokážu vytvoriť pre klienta produkty ušité na mieru a za výhodných podmienok. Napríklad Partners Group SK a Axa na základe požiadaviek



Spolupracovníci Kataríny Dúbravskej pri jej povýšení na senior manažera

klientov spoločne vytvorili investičné životné poistenie, kde je až šesťnásť voliteľných pripoistení a zároveň dvanásť fondov, v ktorých sa dajú zaujímavu zhodnotiť peniaze.

## ODKLADAŤ ČI NEODKLADAŤ?

Lenže, oplatí sa dnes vôbec sporiť, nie je lepšie žiť na dlh? „Vysvetľujem klientom, že musia byť ochotní aspoň niečo málo si odkladať, aby mali istotu do budúcnosti. A ako peniaze odkladať, aby som na tom netratil, to je už o informáciách. No a tie vám dá človek, ktorý sa vo svete financií pohybuje denne,“ hovorí Katarína a má radu pre tých, ktorým na odkladanie nezostáva: „Keď vám príde výplata, hneď zaplaťte všetky svoje účty, ale tiež si hneď odložte nejaké peniaze bokom.“ To, že sa k peniazom nemôžete dostať okamžite, napríklad výberom z bankomatu, vás prinúti uvažovať nad tým, či nemíňate na zbytočnosti. „Keď zarobíte päťsto eur, miniete päťsto. Keď zarobíte dvetisíc, miniete dvetisíc,“ hovorí s úsmevom poradkyňa. A akí sú Slováci, pokiaľ ide o peniaze? A kto v rodinách rozhoduje o financiách? Katarína si spomína na svoje prvé obchodné stretnutie s klientom, ktorý po dvanástich minútach rozhovoru povedal – ale pri tomto musí byť moja manželka, tá je u nás finančmajster. Nie je však pravidlom,



Nevzdávala sa ani v pulzujúcich uliciach New Yorku



Zaslúžený oddych v chorvátskom Tučepi



Na autogramiáde Dominiky Cibulkovej boli aj niektorí spolupracovníci Kataríny Dúbravskej

že rozhodujú v rodinách ženy, dokonca sa nedá ani zovšeobecniť, či sme rozhodzovateľný alebo sporivý národ.

## SILU MÁ KAŽDÝ Z NÁS

Katarína dnes chodí medzi klientov menej než v minulosti, sama hovorí, že dnes už nepredáva preto, že musí, ale preto, že chce. Najmä keď ju poprosí o pomoc a radu niekto známy alebo ju spokojný klient odporučí svojmu známemu.

V pozícii senior manažéra sa venuje najmä motivovaniu svojej takmer tridsaťčlennej skupiny poradcov, väčšinou mladých ľudí, z ktorých sa stali jej kamaráti. A aj to je práca s ľudskými osudmi. Tým, že finančný poradca nemá stály pracovný čas a nad sebou prísneho šéfa, musí mať silnú motiváciu, aby ráno vstal, obvolal klientov, stretol sa s nimi... Katarína hovorí, že niekedy je motiváciou strach o straty, ale lepšie funguje, ak sa človek snaží pre to, po čom veľmi túži.

Keď sa Kataríny pýtame, ako sa motivuje ona, usmeje sa a hovorí, že v začiatkoch snaženia je niekedy najlepšou motiváciou dobre sa nahnevať. Keď ešte ako študentka manažmentu odišla s kamarátmi do Ameriky za prácou, ako jediná zo skupinky zostala sama v New Yorku, všetci ostatní pokračovali do Bostonu. V priebehu prvých týždňov sa trikrát sťahovala, z platu čašníčky mala ledva na nájomné. „Jedného dňa som išla frustrovaná po Manhattane a rozmýšľala, že sa môžem zbalit a odísť prvým lietadlom domov. Lenže to by znamenalo vzdať sa, a to nie je môj štýl,“ spomína Katarína. A tam, v tých pulzujúcich uliciach New Yorku si povedala – nie! Nevzdám sa! V priebehu pár dní si našla dve ďalšie práce a zostala v Amerike niekoľko mesiacov. No a iný typ motivácie Katarína zažila pred pár rokmi na seminári power tréningu – tam vďaka objaveniu svojej vnútornej sily účastníci dokázali chodiť po žeravom uhli. Svojim kolegom zdôrazňuje, že tú silu má v sebe každý z nás, a keď ju objaví, môže to byť na osoh aj ich klientov...

JANA KUBSKÁ

Foto: Tony Štefunko, archív K. D. \*