

GEPARD

ELITE

gepard

INTERNÉ NOVINY GEPARD FINANCE

December | 2020

ZAÚJÍMAVOSTI
& NOVINKY

04 KASKÁDY 2020

06 ROZHOVORY

22 MARKETING



Adolf Červinka

Majitel společnosti Gepard Finance

Vážené kolegyně a kolegovia,

dovolte mi Vás na úvod krátce všechny, co nejsrdečněji pozdravit a přivítat při čtení našeho nového časopisu **Gepard Elite**. Je mi líto, že s Vámi nemohu být teď osobně tak jako v minulosti. Naše firma stojící pevně na vzájemné důvěře a vztazích zažívá nyní velkou zatěžkávací zkoušku. Pandemie, která zásadním způsobem dočasně změnila od základů naše fungování v soukromém i pracovním životě, přišla doslova bez varování. Pevně věřím a doufám, že všichni zvládáte tuto dobu ve zdraví a pracovně se Vás dopady ekonomického charakteru netýkají.

Vedení naší firmy je velice aktivní, protože nás doba přinutila k ještě kreativnějšímu myšlení i rychlým řešením. Chceme být připravení a poskytnout Vám dostatečný komfort a konkurenční výhody pro Vaši práci.

Krise a COVID-19 s sebou přinesla jednu zásadní věc a to, že se trh a naše práce zprostředkovatelů bude zásadně měnit, dopředu půjdou informační technologie a jejich vývoj. Svět virtuálních řešení nás nutí být vidět více mezi lidmi jako **vyspělá, moderní online hypoteční společnost**. Jak se trh rychle změnil na bezkontaktní, to je až neuvěřitelné. Kdo nyní zaváhá, ztratí konkurenční výhodu, která nyní vzniká pro všechny z Vás.

Můj pohled na budoucnost naší společnosti je jednoduchý a prostý. Správně zvolená strategie specializované hypoteční firmy malé do počtu, ale velké do významu se ukázala i po 18 letech jako nepřekonaná. Její elasticita a konzervativní vedení nákladů i striktní výběr kvalitních lidí slaví své úspěchy. Navíc, naše zaměření na moderní technologickou platformu Vaší práce, je nyní podpořena reálnou situací na trhu. Banky masivně mění svoje nastavení a snaží se klientovi poskytovat své služby na dálku. To vše nám nahrává. Máme výborné a flexibilní **IT produkty**, proto apeluji na Vás všechny využívejte je, **nastupte do rychle se rozjíždějícího IT vlaku!**

Závěrem krátkého zamyšlení nad současnou dobou jen tolik. Nevěřte všemu, co slyšíte v médiích nebo ve svém okolí, nepropadejte panice. Lidé a venkovní mezilidské vztahy se mění, bohužel ne vždy k lepšímu. Myslete pozitivně, tím si nejvíce sami pomůžete. Jistě jste každý z Vás již někdy v životě slyšel rčení: „jedinou konstantou našeho života je všude přítomná změna“.

Ano mnoho lidí toto rčení používá, ale jen málokdo je však změnu ochoten, a hlavně schopen přijmout. Nepoddávejte se myšlenkám, že už nikdy nebude jako dříve. Jsme v době velkých změn, já osobně pevně věřím, že naše postavení na trhu tyto změny posílí, stejně jako tomu bylo v Gepardu za americké hypoteční krize i dalších turbulentních trhu.

První příjemnou změnou k lepšímu je tento vlastní časopis, od kterého si slibuji **posílení firemní kultury a vzájemné soudržnosti**. Těším se na Vás všechny a doufám, že to bude co nejdříve. Plánuji pro Vás totiž jednu velkou party, důvody, které mě k uspořádání vedou jsou jednoduché. Bude to prostá **oslava normálního života**. Obyčejného a klidného života s rodinou i kolegy, kteří jsme všichni považovali před pár měsíci za naprostou samozřejmost.

Přeji Vám hodně zdraví a pracovních úspěchů

Jsem s Vámi

Adolf Červinka

majitel společnosti Gepard Finance

Jaroslav Kapusta

Generálny riaditeľ



Vážené kolegyně a kolegovia,

dostáva sa Vám do rúk **prvé číslo nášho firemného časopisu GEPARD ELITE**, ktorý budeme vydávať v štvrťročných intervaloch. Verím, že bude pre Vás nielen zdrojom informácií o dianí vo firme, ale aj inšpiráciou v profesijnom živote. Dozviete sa niečo nové o našich odchodných partneroch, bankách, realitných kanceláriách aj developeroch. V časopise dávame veľa priestoru práve Vám, maklérom a to formou rozhovorov či článkov o najúspešnejších z Vašich radov. Budete si môcť prečítať, čo nové sa vo firme udialo v aktuálnom roku, predstavíme si výsledky prebiehajúcich súťaží a plnenie cieľov firmy.

Časopis vnímam ako ďalší míľnik v marketingovej propagácii našej spoločnosti Gepard Finance nielen interne, ale aj navonok smerom ku klientom a našim obchodným partnerom.

Vizitka

Pred nástupom do spoločnosti Gepard som pôsobil takmer **18 rokov v bankovom sektore**, kde som dlhoročne zastrešoval oblasť metodiky a predaja hypotekárnych úverov.

Svoju bankovú kariéru som začal 1.9.1993 v Invetičnej a rozvojovej banke a.s. najskôr ako pokladník, neskôr ako referent na oddelení Medzinárodného platobného styku a devízových účtov.

Dňa 1.4.1998 som nastúpil do Československej obchodnej banky, kde som pôsobil na rôznych pozíciách v rámci pobočkovej siete a od januára 2005 som mal na starosti **predaj hypotekárnych a spotrebiteľských úverov** v pobočkovej sieti banky.

V tomto čase som aktívne participoval na redizajne metodiky hypotekárnych úverov v ČSOB.

Od 1.3. 2007 som začal v ČSOB pôsobiť v rámci novovznikutej **Divízie externých partnerov ako manažér** pre externé siete a bol som tak pri počiatku externej spolupráce ČSOB s externými sprostredkovateľmi.

Náplňou mojej práce bolo riadenie predaja hypoték prostredníctvom externých partnerov banky, zabezpečovanie obchodnej a akvizičnej činnosti voči externým partnerom, nadväzovanie spoluprác s makléorskými spoločnosťami a tiež zabezpečovanie metodickej a procesnej podpory voči tretím stranám.

Od 1. marca 2011 som pracoval ako **obchodný riaditeľ spoločnosti GEPARD FINANCE**, kde som bol zodpovedný za rast a rozvoj obchodnej siete na Slovensku.

V januári 2017 som sa stal **Generálnym riaditeľom spoločnosti Gepard finance**.

KASKÁDY 2020 obsadil GEPARD

Vyhodnocovali sme najúspešnejší rok

Na úvod konferencie si zobral slovo generálny riaditeľ pán **Jaroslav Kapusta** aj spolu s konateľom firmy **Adolfom Červinkom**. S veľkou radosťou maklérom predstavili konečné čísla produkcie Gepardu uplynulého roku, ktoré boli absolútne skvelé. Podarilo sa nám načerpať **334 miliónov v hypotékach**.

Firma naštartovala rok 2020 veľmi aktívne s novými plánmi a víziami, ktoré majú v prvom rade zlepšiť podmienky pre prácu našich maklérov, zviditeľniť a posilniť image našej spoločnosti medzi klientami a obchodnými partnermi. K novým zaujímavým témam vo firme prispel za IT technológie pán **Vladimír Nemčko**, ktorý vysvetlil novinky v systéme Gepardis a za Marketing predstavil svoje plány **marketingový špecialista Ľubomír Satko**.

Hlavný bod programu celej konferencie bolo **slávnostné odovzdávanie cien víťazom**.

Objavom roka 2019 sa stal **Matej Golej z Bratislavy** a ocenenie **skokan roka 2019** si prišla prevziať **Ľubomíra Gašpieriková zo Žiliny**. **Najobľúbenejším hypošpecialistom** podľa hodnotenia STAFFINO sa stal **Vincent Gedai z Bratislavy**.

Ponúkame Vám rebríček TOP 10 hypošpecialistov za rok 2019:

- 1.miesto | Pavol Vavro
- 2.miesto | Zuzana Hromníková
- 3.miesto | Monika Látečková
- 4.miesto | Ľubomíra Gašpieriková
- 5.miesto | Ľubomíra Velická
- 6.miesto | Slavomír Kuzma
7. miesto | Michal Hrušecký
8. miesto | Miloš Lajcha
- 9.miesto | Boris Ilić
- 9.miesto | Radovan Vallach
10. miesto | Lenka Šimko

Partner roka 2019:

1. miesto | realitné spoločnosti | Direct Real
2. miesto | realitné spoločnosti | Archeus
3. miesto | realitné spoločnosti | Centrum realít

V kategórii banka roka 2019

boli najúspešnejšími bankami:

- 1.miesto | VÚB
- 2.miesto | Prima banka
- 3.miesto | ČSOB



Najväčšia konferencia našej firmy sa konala aj v tomto roku 14. februára v krásnom **Hoteli & SPA Resorte Kaskády** v Sliači. Vyhodnocovali sme najúspešnejší rok, aký sme v Geparde doteraz zažili. Tešilo nás, že naše pozvanie prijalo aj veľa našich obchodných partnerov a zástupcov bánk, ktorým sme tiež mohli poďakovať za skvelú spoluprácu. O moderovanie a zábavu až do noci sa postaral Jozef Pročko. Tohtoročná téma, ktorou sme ladili priestory bola „beach party“.

Súťaž o Kapské Mesto 2020 je v plnom prúde

Aj napriek pandémie COVIDu sme pre našich maklérov prichystali súťaž o lukratívnu dovolenku **v najkrajšom meste na svete**, a tým je **Kapské mesto**. Nepremeškajte jedinečnú príležitosť zažiť niečo výnimočné. Zapojte sa do súťaže aj Vy!

Krása v zážitkoch

Na konci Afriky, leží skrytý poklad. Mesto, ktoré je v zovretí hôr a oceánu. Mesto kde sa rodí najlepšie víno Afriky. Mesto, kde sa prvý krát stretol beloch s bušmenom. Mesto, ktoré stráži Stolová hora a Bludný holanďan. Mesto, ktoré definovalo kolonializmus. Veľmi príjemná týždňová cesta do najkrajšieho mesta na svete. Ubytovanie priamo v centre a oceán zážitkov. Od tých miernych až po adrenalín v podobe ponoru k veľkému bielemu žralokovi. Naši sprievodcovia vás prevedú v stopách van Riebecka, ukážu vám faunu a flóru, nadchnú Vás Afrikou, ktorú milujú.

Kapské Mesto

Priebežné výsledky súťaže k 09/2020



PORADIE	BODY
1 Vavro Pavol	175
2 Hromníková Zuzana	83
3 Velická Ľubomíra	74
4 Polák Ivo	73
5 Jaroš Dušan	64
6 Šimko Lenka	64
7 Kollár Miroslav	61
8 Látečková Monika	54
9 Ilić Boris	53
10 Gašpíriková Ľubomíra	49
11 Cingelová Danka	43
12 Vallach Radovan	42
13 Gedai Vincent	40
14 Hrušecký Michal	39
15 Strýček Roman	39
16 Kudolániová Miroslava	35
17 Homolová Zuzana	35
18 Žák Vladimír	35
19 Kuzma Slavomír	34
20 Hečková Andrea	31

Podmienky súťaže:

Do JAR postúpi 10 najlepších maklérov podľa rebríčka TOP 10 na základe 12 mesačných súťažných kôl. Zároveň do JAR postupuje automaticky každý makléř, ktorý načerpá 13 úverov v Prima banke. Od 01.07.2020 rátame makléřom produkciu aj vo VÚB a ČSOB banke.

Mgr. Pavol Vavro, 1. MIESTO v počte hypoték za rok 2019

Dobrý deň pán Vavro, viem, že one-dlho oslávite 10 rokov v Geparde, povedzte, čo pre Vás znamená a na čo si spomínate počas tejto "desaťročnice"?

Rád spomínam na moment, ktorý ma spojil s Ildi Gerichovou. Bolo to ešte v čase, keď som pracoval ako regionálny riaditeľ v najväčšej slovenskej banke. Rozhodnutie spolupracovať s Ildi v Geparde považujem za jedno zo zásadných a šťastných rozhodnutí. Musím podotknúť, že to bol nápad mojej manželky. Tiež aj na podpis mojej zmluvy s firmou Geparde, ku ktorej sa viaže vtipný, samozrejme "čiastočne vymyslený", príbeh (smiech). Určite rád spomínam na rôzne firemné Geparde akcie (smiech) a v neposlednom rade zaujímavé stretnutia s klientmi, ktoré ma mnohému naučili. Bolo to desať náročných rokov, ale neľutujem ani deň, pretože pracujem v skvelej „gepardej svorke“.

Patríte medzi našich TOP hypotekárnych špecialistov, vyhrávate množstvo ocenení a ste viacnásobný maklér a miliónár mesiaca, aký je Váš recept na úspech?

Nemyslím si, že existuje niečo také, ako recept na úspech. Ja osobne považujem za úspech nielen to, že sa niekomu darí v práci. Dôležité je byť šťastný v pracovnom aj osobnom živote. Pokiaľ to niekto dosiahne, môže sa považovať za úspešného. Ja mám to šťastie a som za to vďačný. Musím však podotknúť, že úspech, na ktorý sa pýtate, si občas vyberie svoju daň aj v osobnom živote z pohľadu nedostatku voľného času a vyčerpanosti. Za úspechom určite stojí oddanosť svojej práci a to, že svoju prácu musíte milovať.

Ing. Ildikó Gerichová

Majiteľka franšízovej pobočky

„Veľmi si vážim spoluprácu s Palim a Luckou. Ich nasadenie, lojalitu a obdivuhodnú schopnosť "napláňovať úspech". Pali prišiel do môjho nitrianskeho gepard tímu ako úplne prvý člen, ako inak, byť prvý má zrejme zakódované v DNA. Od začiatku išiel na plný výkon.“

Keď sme hľadali model, ako ho odbremeniť a jeho prácu zefektívniť, ako najlepší partner pre toto podnikanie nám vyšiel ten, koho si vybral pre život, jeho manželka Lucka. Možno to nie je dokonalý manažérsky model a aplikovateľný pre každého, ale pre nich sa javí ako ideálny.

Obaja sú veľmi silné, vyhranené osobnosti a nemáme vždy na veci úplne rovnaký názor, ale vieme sa k nemu dostať, lebo chceme.“

Hovorí sa, že v podnikaní sa Vám môže dariť len vtedy, ak máte odvahu, energiu a tých správnych ľudí pri sebe. Kto vo Vašom okolí má na Vás vplyv a dáva Vám potrebnú podporu?

Svoj podporný "tím" by som rozdelil na tri časti. V prvom rade je to moja manželka Lucka. Zlomový bol pre mňa jej príchod do Gepardu, jej podpora, pomoc pri každodennej práci s klientami a obeta stojí za úspechom, ktorý ste spomínali v predchádzajúcej otázke. Nemá to so mnou vždy ľahké, no reálne naplňame sľub "v dobrom aj v zlom". Myslím si, že sme vytvorili aj po pracovnej stránke skvelý a silný tandem. Po druhé, je to hlavná naša tíma Ildi Gerichová, ktorá ako "šéfka", kolega a pre mňa po tých rokoch aj priateľ, ma vždy podporovala, verila mi a mnohému ma naučila. No a po tretie, to je centrála Gepardu, ktorá mi za tie roky vždy bola podporou po všetkých stránkach.

Zhovárал sa: Ľubomír Satko

Podme sa porozprávať trochu o našom informačnom systéme na hypotéky GEPARDISE, prináša Vám ako obchodníkovi, to čo od neho očakávate?

Mám skúsenosti s prácou vo viacerých systémoch, napr. bankových a nový Gepardis považujem za skvelý systém, ktorý mi je v práci veľmi nápomocný. Je prehľadný, obsahuje všetko potrebné na urýchlenie a skvalitnenie našej práce. Určite mám ešte rezervy v jeho využívaní, no neustále sa snažím v ňom zdokonaľovať, aby som ho mohol naplno využívať.

Ste súčasťou tímu Ildikó Gerichovej, ktorá manažuje TOP kanceláriu v Nitre, môžu Vás klienti osloviť aj z iných miest poprípadе, kde všade viete pomôcť klientom s hypotékou?

Moja práca nie je viazaná len na región Nitra. Mám klientov z celého Slovenska od Bratislavy po Košice, i keď prevažná väčšina klientov je z Nitrianskeho regiónu.

Máme v Geparde veľa nových kolegov, určite sa majú od Vás čo naučiť, čo myslíte, že by to mohlo byť?

Ak chce niekto skutočne uspieť a byť odborníkom vo svojej oblasti, musí pochopiť, že všetko si vyberá svoju daň, môžete si všimnúť farbu mojich vlasov (smiech). Je príjemné byť oceňovaným a považovaným za úspešného, no treba zostať pokorný a úspech nezačať považovať za samozrejmú.

Ďakujem pekne za rozhovor a prajem veľa úspechov.



Mgr. Pavol VAVRO

Hypotekárny špecialista

Sládkovičova 1, 949 01 Nitra

Ing. Monika Látečková, 3.MIESTO v počte hypoték za rok 2019

Dobrý deň Monika, prezradte nám ako a kedy ste sa rozhodli pracovať v Geparde, čo bolo tým impulzom, že ste sa rozhodli práve pre hypotéky?

V podstate môj príbeh začal už na VŠE, kde financie patrili medzi môj obľúbený predmet. A po rokoch sa dá povedať, že sa to prehuplo do mojej práce. Nikdy som síce nepracovala pre finančnú inštitúciu, ale zhodou okolností sa mi naskytla príležitosť ísť pracovať do Gepardu, kde som pred 4 rokmi začínala ako asistentka pána Papánka a dnes sa už naplno venujem len hypotékam.

Patríte medzi najúspešnejších maklérov, viacnásobne ste vyhrala súťaž o makléra mesiaca či milionára mesiaca, čo pre Vás znamenajú tieto ocenenia a ako vnímate, že patríte k najlepším v našej firme?

Samozrejme si tieto ocenenia veľmi vážim a teším sa z každého jedného úspechu, motivujú ma v ďalšej práci a určite aj k lepším výsledkom. Sú svojím spôsobom pre mňa zaväzujúce, aby som nepoľavila vo svojej výkonnosti.

Ste súčasťou našej TOP pobočky v Bratislave, v ktorej nájdeme veľmi veľa šikovných a oceňovaných maklérov, prezradte nám, súťažíte aj medzi sebou v tíme?

Áno, sme naozaj TOP pobočka v Bratislave, ale určite kolegov nevnímam ako svojich súperov. Myslím si, že tím, že máme šikovných maklérov, jeden druhého ťaháme, vymieňame si svoje skúsenosti a tešíme sa zo svojich úspechov navzájom – sme ako jedna veľká rodina. Tu by som vyzdvihla nášho „bossa“, ktorý nás vedie týmto spôsobom.

Ing. Radoslav PAPÁNEK

Majiteľ franšízovej pobočky

Monika bola jediný človek, ktorý nastúpil do môjho tímu bez akejkoľvek praxe vo financiách alebo realitách. Mala odhodlanie, svedomitosť pri vzdelávaní a pri mojich prípadoch sa ako asistent rýchlo učila. Pre mňa bola veľmi rýchlo užitočnou a spoľahlivou pomocou. Dokázala si rýchlo nájsť zdroje klientov a dosahovať ich vysokú spokojnosť. Dnes je skvelým príkladom, že človek vie prekonať náročné prekážky v úvode a stať sa samostatnou hypotekárnou hviezdou. Cením si jej ochotu pomôcť, tímového ducha, skromnosť a vôľu sa stále učiť. Teším sa na jej ďalšie úspechy, verím, že budú výnimočné aj napriek silnejšej konkurencii.

Čo je Vaším tajomstvom k úspechu?

Nemám žiadne tajomstvo, jedine denno-denná práca a môj prístup ku klientom. Viem sa vžiť do ich situácie a ku každému prípadu pristupujem, akoby som si bývanie riešila sama pre seba.

Ako na Vašu prácu a úspechy reaguje Vaša rodina?

Moja rodina ma podporuje, teší sa z mojich úspechov. Jedine čo mi vytykajú je neustále zvonenie telefónu :).

Zažili ste niekedy „ťažké časy“ a ako sa Vám podarilo s nimi vysporiadať?

Ako každý človek, aj ja som si prešla lepším a horším obdobím. Ale ako sa hovorí, po každom daždi vyjde slniečko a to sa deje aj v mojom živote.

Čo Vás v živote motivuje a posúva vpred, podávať stále lepšie a lepšie výkony a pracovať na sebe?

Mojou najväčšou motiváciou v živote je moja dcéra, ako každá matka chcem pre svoje dieťa len to najlepšie. Snažím sa jej pripraviť také podmienky, aby bola

v živote šťastná a spokojná. A to nie je úplne zadarmo, čiže aj peniažky sú pre život dôležité.

Keby ste sa mali opísať jedným slovom, aké to bude a prečo?

Tak toto je ťažká otázka, pretože opísať sa jedným slovom je naozaj skoro až nemožné, ale skúsím to. Určite poznáte to príslovie: „kto sa veľa pýta, ten sa veľa dozvie“. A moja práca spočíva v kladení otázok, čiže môžem skonštatovať, že táto moja vlastnosť mi pomáha aj v práci.

Doprajete si počas náročnej práce aj oddych a kde najčastejšie naberáte silu?

Samozrejme, nedá sa pracovať 24 hodín denne a určite po náročnom pracovnom dni si oddych doprajem v kruhu rodiny a priateľov, pri dobrej večeri a poháriku červeného vína. Dobrý relax pre mňa je lyžovačka v zime a v lete dovolenka pri mori, tam si vždy dobijem baterky.

Je niečo, čo by ste si v živote chcela splniť? Tajný sen?

Už sa mi veľa snov v živote splnilo, ale mám ešte taký jeden „malý“ a tým je rodinný dom s veľkou záhradou a rada by som bez Hypotéky.

Ďakujem Vám pekne za rozhovor a prajem, aby ste si splnili všetky sny a túžby.

Zhovárал sa: Ľubomír Satko



Ing. Monika LÁTEČKOVÁ

Hypotekárny špecialista

Panónska cesta 6, 851 04 Bratislava

Ing. Ľubomíra Gašpíriková, umiestnenie v TOP 10 a SKOKAN ROKA 2019

Ahoj Ľubka, našich čitateľov by mohlo na úvod zaujímať, aké boli tvoje začiatky v Geparde?

Začiatky sú vždy ťažké, my sme s manželom začali stavať domy, takže som si prešla takpovediac všetkým, od vybavovania stavebných povolení a skončila som pri vybavovaní hypoték.

Tento rok si na Kaskádach získala ocenenie „skokanka roka 2019“, gratulujem ti ešte raz, v čom vidíš základ tvojho úspechu a zvýšenia produkcie?

Ďakujem, nie je jednoduché niekomu na diktovať rob to takto a budeš úspešný. Ja si myslím, že každý musí mať rád svoju prácu, inak sa úspech ani spokojnosť nikdy nedostaví. Ja sa snažím robiť veci nezištne a ľudia nie sú pre mňa len čísla.

Čo by si poradila začínajúcim maklérom, že ti funguje a čomu by sa mali vyvarovať?

Nech nemajú príliš veľké očakávania na začiatku, niektoré finančné inštitúcie motivujú ľudí len na základe vidiny peňazí a to je presný opak úspešného makléra.

Je nejaký špeciálny recept na to, ako byť aj v Žiline úspešná a súťažiť s maklérmí z Bratislavy?

Nič, čo stojí za to, nie je hneď a na počkanie, aj dieťa sa musí najskôr 9 mesiacov nosiť, kým sa narodí, takže trpezlivosť a tvrdá práca, nezaspať na vavrínoch po prvých úspechoch, nakoľko tento biznis nikoho nešetří a konkurencia je na oko dostatočne veľká.

Výborne sa ti podarilo rozbehnúť spoluprácu s developermi vo svojom regióne, ako ti v začiatkoch pomohol Gepard?

Hovorí sa, že biznis je o kontaktoch. Áno súhlasím, ale to neznamená, že keď ich

nemáte, nemôžete ich mať. Takže niektorých developerov som si vytvorila sama a k niektorým som prišla na základe prvého kontaktu z našej centrály. Myslím, že pri tých väčších developeroch je lepšie, keď sa s nimi stretne alebo kontaktuje najskôr niekto z centrály, odprezentuje firmu a predstaví mňa ako makléra, potom je už na vás, aby ste si vytvorili vzťah s ľuďmi v danej firme a spolupráca frčí.

Ktoré developerské projekty aktuálne máš pod sebou a plánuješ ich ešte rozšíriť?

Aktuálne sa v Žiline a okolí stavia veľa nových bytov, ja riešim Istrofinal (Rudiny a Kamence v KNM), v Púchove vznikla veľmi dobrá spolupráca s firmou Reinoo, s ktorou sme zazmluvnili tiež žilinské projekty, my sa však nefokusujeme len na bytové výstavby a veľkých developerov. V Lednických rovniach naši partneri postavili 2 ukážkové bytovky a teraz pokračujú v podobnom duchu v Bytči.

Čo podľa teba oceňujú developeri pri spolupráci najviac?

Odbornosť, časovú flexibilitu, veľký kus diplomacie a samozrejme dôvera partnerov aj klientov.

Koľko rokov sa venuješ finančnému poradenstvu, retrospektívne ako hodnotíš tento svoj krok, bol správny?

Vo finančníctve som od roku 2008 a aj keď to tak zo začiatku nevyzeralo, bol to dobrý krok.

Banky veľmi často menia podmienky poskytovania úverov, obzvlášť v čase koronakrízy to bolo veľmi vidieť, zasiahli tieto zmeny aj tvoju produkciu a ovplyvnilo to rozhodovanie klientov?

Áno, máš pravdu, zažili sme niečo ako revolúciu v hypotékach, samozrejme, že

nás to ovplyvnilo, nakoľko sa nám situácia rapídne zmenila k horšiemu a nastali komplikácie. No pre mňa je to len ďalšia výzva a na každý problém mám obratom aspoň dve riešenia, takže moja produkcia paradoxne zaznamenala nárast.

Vrátila by si sa k trvalému pracovnému pomeru?

Ja nemám problém s pracovným pomerom, vlastne aj dnes som zamestnaná, skôr tu ide o formu akou pristupuješ k svojej práci, či chceš alebo len musíš. Je jedno, či si zamestnanec, živnostník alebo majiteľ sro, stále musíš mať pracovné návyky, disciplínu, zodpovednosť a chuť pracovať.

Čo by si poradila naším maklérom, ak chcú byť úspešní ako ty a stať sa skokanmi roka?

Nech nič nerobia proti svojej vôli, nezištnosť nie je až taká nezištná, všetko sa im vráti, ľudia sa prirodzene a nevedomky zrkadlia, takže aký klient od vás odchádza, taký ste Vy. U nás panuje vždy dobrá nálada a pozitívne myslenie, problémy sú na to, aby sme ich riešili a nie sa kvôli nim trápili.

Ďakujem ti pekne za tvoj čas, verím, že sa čoskoro vidíme a prajem ti veľa úspechov.

Zhovárал sa: Ľubomír Satko



Ing. Ľubomíra GAŠPIRIKOVÁ

Manažér | Hypotekárny špecialista

P.O.Hviezdoslava 68, 010 01 Žilina

Ing. Ľubomíra Velická, umiestnenie v TOP 10 maklérov 2019 v počte hypoték

Dnes sa budem rozprávať s Ľubkou Velickou, úspešnou maklérou z Trnavského kraja.

Dobrý deň Ľubka, ako začal a aký je Váš príbeh v Geparde?

O spoločnosti Geparde som sa dozvedela ešte v čase, keď som pracovala v ČSOB ako špecialista pre hypotekárne úvery. Vedela som, že táto spoločnosť sa špecializuje práve na hypotéky a nie je to multilevel, a to bolo rozhodujúce, prečo som začala spolupracovať práve s nimi. Práca v banke ma už nenapĺňala, tak som sa rozhodla skúsiť prácu makléra na hypotéky a môžem konštatovať, že to bolo dobré rozhodnutie.

Aká bola vaša cesta k hypotékam?

V roku 2001 keď som pracovala ako klientsky pracovník a mojou hlavnou pracovnou náplňou bolo poskytovanie spotrebných úverov. Vtedy prišla ČSOB na trh s novým produktom – hypotekárnymi úvermi. Akosi automaticky mi predaj tohto produktu bol delegovaný. Bolo to niečo úplne iné ako bežné pôžičky, zo začiatku španielska dedina a postupne ma to začalo veľmi baviť, lebo je to kreatívna práca. Každý úverový prípad je iný, mnohokrát komplikovaný a niekedy je potrebné vymyslieť fakt zaujímavú kombináciu príjmov a nehnuteľností, takže tá práca nie je jednotvárna.

Čo Vás v živote najviac motivuje k dobrým výkonom a kvalitnej práci?

Najväčšou mojou motiváciou v práci je spokojnosť, moja a mojich klientov. Keď je obchod úspešný a vidím spokojných klientov, ktorí sa vám poďakujú, že ste im pomohli k bývaniu, to je pre mňa najväčšia odmena a motivátor. Dnes po tých rokoch môžem povedať, že za to množstvo klientov vďačím práve tomu,

že boli spokojní s mojou prácou a posunuli ďalej pozitívne referencie.

Počul som, že v TOP 10 najlepších maklérov ste už ako doma (smiech), čo je na tom pravdy?

Áno to môžem potvrdiť, od roku 2014 som stabilným členom TOP 10.

Čo považujete za najdôležitejšiu súčasť Vášho úspešného podnikania, sú to referencie klientov, spolupráca s realitkami alebo developerské projekty?

Z každého rožku trošku. Referencie nie sú len od klientov, ale práve aj od realitiek a developerov. Keď sa obchody podaria, tak moju prácu radi odporučia ďalším svojim kupujúcim. Sústredím sa hlavne na nových klientov, ktorí kupujú alebo stavajú nehnuteľnosť, tam je gro mojich obchodov. Refinancovanie úverov mojich klientov riešim len v prípade, že potrebujú zrefinancovať viacero nevýhodných úverov alebo navýšiť hypotéku kvôli ďalšej investícii.

Pôsobíte iba v Trnave alebo Vás nájdeme aj v iných lokalitách?

Prioritne je to Trnava a okolie, tiež Bratislava, ale mám klientov aj v Žiline, Starej Ľubovni alebo v Prešove.

Zažili ste pri práci s klientami situáciu, ktorá Vám vždy utkvie v pamäti a na ktorú rada spomínate?

Áno, s klientami prežijete naozaj rôzne situácie. Taká veľmi milá sa mi stala nedávno. Vybrala som si reštauráciu, kde som chcela osláviť svoje okrúhle narodeniny, ale nevedela som si stále nájsť čas tam ísť a dohodnúť podmienky. No a o týždeň som robila žiadosť s klientkou, z ktorej sa vykľula manažérka tejto reštaurácie. Takže sme okrem hypotéky dohodli aj moju oslavu.

Čo by ste poradili našim maklérom, ktorí túžia patriť medzi najlepších a bojovať o umiestenie v TOP 10?

Ak robia svoju prácu radi a s pozitívnou energiou, tak tam raz určite budú.

Sledujete zmeny a všetko čo sa deje v Geparde a ak áno, ako ich hodnotíte?

Samozrejme musím sledovať všetky zmeny, aby som držala krok aj s konkurenciou a to sa snažia všetci v Geparde, ten progres je zjavný a to ma teší. Každá drobná zmena, ktorá nás posunie v práci je super.

V čom vidíte rozdiel medzi nami a konkurenciou?

Jednoznačne v špecializácii. To sa mi osvedčilo hlavne v spolupráci s realitkami a developermi, pretože my Geparďáci vieme riešiť okrem hypoték pre klientov aj nastavenie developerských projektov a to je veľké plus. A samozrejme netlačíme klientov do rôznych iných produktov ako sú rôzne druhy poistení a investícií, ako je to v iných spoločnostiach.

Budeme Vás môcť vidieť v TOP 10 aj budúci rok, čo myslíte?

Práve mi skolaudovali jeden developerský projekt, tak verím, že áno.

Ďakujem Vám za rozhovor a som rád, že ste si našla čas. Prajem Vám nech sa Vám aj naďalej darí.



Ing. Ľubomíra VELICKÁ

Manažér | Hypotekárny špecialista

Paulínska 20, 917 01 Trnava

Zhováral sa: Ľubomír Satko

“NAJKRAJŠÍ VÝHLAD NA BAZILIKU V OSTRIHOME JE Z REZIDENCIE SOBIESKI.”



REZIDENCIA
Sobieski

Šálka rannej kávy, z ktorej viditeľne stúpa jemná stuha horúcej pary s omamnou vôňou a za ňou, v akomsi druhom pláne, ostrihomská bazilika. Máte pocit, že stačí vystrieť ruku a dotknúť sa jej. No v tom Vám tvár pohladí nezbedný vánok, ktorému vzali silu neďaleké kováčovské kopce, aby spolu so šibalom slnečným lúčom a životodarnou vodou neďalekého Dunaja stvorili genius loci.

V slnečnom kúpeli tu možno na okamih pred takmer 400 rokmi pookrial po krutom boji aj poľský **kráľ Ján III. Sobieski**. A hoci vtedy ešte katedrála na opačnom brehu nestála, miesto to bolo už vtedy strategické.

Ranné prebúdzanie, popoludňajšia siesta alebo večerné posedenie s priateľmi tu majú jedinečnú atmosféru. Rovnako ako dovolenka či bežný život. Vychutnať si ho môžete aj Vy. **Vo vlastnom novom bývaní**, pomenovanom po poľskom šľachticovi, ktorý oslobodil v sedemnástom storočí mesto vtedy zvané Parkan spod osmanskej nadvlády. Zoznámte sa s projektom **“Rezidencia Sobieski”**.

Investorom polyfunkčného komplexu B1 a B2 je spoločnosť **Apartment Slovakia, s.r.o.** a stavbu realizuje spoločnosť **Stavizol, s.r.o.**, ktorá má dlhoročné skúsenosti v oblasti prípravy, realizácie, manažmentu developerských projektov, ako aj v investičnej činnosti v oblasti stavebníctva a stavebného developmentu v rámci celého Slovenska aj v zahraničí.

V prvom skolaudovanom bloku polyfunkčného objektu B1 je k dispozícii 14 jeden až trojizbových bytov. Kolaudácia druhého bloku je plánovaná v polovici roka 2021 a v jeho závere aj kolaudácia bloku číslo tri. Okrem možnosti kúpy bytu v stave štandard, či holobyť je výhodou projektu variabilita bytov z hľadiska typov, veľkosti ako aj možnosti spájať menšie byty do väčších. Budúci majiteľ si tak sám môže navrhnuť rozlohu aj pôdorys svojho bytu. Veľkorysé sú exteriérové plochy balkónov, terás a záhrad. Okrem obytných plôch na štyroch poschodiach bude ponuka služieb v rezidencii doplnená prevádzkami v komerčných priestoroch na prízemí. K dispozícii je aj 120 parkovacích miest v garážach i pod holým nebom.

Rezidencia predstavuje originálne funkčné využitie územia s ambíciou vytvorenia novej modernej mestskej štvrte. Komplex leží len 5 minút od pešej zóny, 15 minút od maďarského Ostrihomu, v blízkosti populárneho kúpaliska Vadaš. Jeden až trojizbové bytové jednotky predstavujú ideálne štartovacie byty pre mladé páry. Ale aj investičnú príležitosť s možnosťou prenájmu na rekreačné využitie počas dovolenkovej sezóny.



Zaujímavosťou je finančná dostupnosť projektu, ktorú nastavila nitrianska franšíza spoločnosti Gepard Finance s.r.o. v úzkej komunikácii priamo s obchodným riaditeľom spoločnosti Ing. Petrom Herbergerom. 100 % akceptácia kúpnej ceny bytov bankou je dôkazom toho, že projekt spĺňa všetky stavebné aj právne štandardy. Klient nepotrebuje súdnoznalecký odhad a **cesta k vlastnému bývaniu** je tak, napriek zvláštnej koronopandemickej dobe, jednoduchšia, ako pred ňou. S doložením 20 % vlastných prostriedkov môže budúci majiteľ bývať v niektorých bytoch už od 80,00 EUR mesačne.

REZIDENCIA
Sobieski

MARTIN VALO
+ 421 903 922 229

www.rezidenciasobieski.sk

	Štandardný byt + DPH	Holobyť + DPH
100 % cena bytu	33 360,00 €	31 133,40 €
20 % vlastných zdrojov +	80 % financovaní kúpnej ceny, t. j. výška úveru = 26 688,00 €	80 % financovaní kúpnej ceny, t. j. výška úveru = 24 900,00 €
Mesačná splátka	možné už od 84,50 €*	možné už od 78,84 €*

*(Splatnosť 30 rokov, FIX3, úroková sadzba od 0,89 % p. a.)

ČSOB ide cestou digitálnych technológií

Súčasná situácia, v ktorej sa už niekoľko mesiacov nachádzame, nám do bežného pracovného i osobného života prináša neustále nové výzvy. Namiesto cestovania za kolegami realizujeme porady a stretnutia online. Namiesto kancelárie je preferovaná práca z domu s notebookom a dokumentmi na zdieľaných diskoch a cloudoch, namiesto študovania papierových dokumentov a postupov máme k dispozícii rýchle vyhľadávanie informácií o produktoch a službách v elektronickej podobe. Banky vstupujú do budúcnosti prechodom na digitálne technológie, ktorý musí byť rýchlejší, ako sa pôvodne predpokladalo.

Svoj pohľad na aktuálnu situáciu a digitalizáciu nám poskytol **Juraj Ebringer, vrchný riaditeľ a člen predstavenstva ČSOB zodpovedný za retailové a privátne bankovníctvo.**

Aktuálna situácia spojená s pandémiou COVID 19 donútila mnohé spoločnosti k zmene svojho fungovania a presunu do on-line prostredia. Ako sa zmenilo fungovanie v ČSOB?

Celá finančná skupina ČSOB tento rok čelila a stále čelí bezprecedentnej situácii, ktorá kladie extrémne vysoké nároky na našu schopnosť poskytovať klientom plnohodnotné služby v očakávanej kvalite. Od začiatku sme veľmi pozorne sledovali vývoj situácie a prijímali sme preventívne opatrenia, ktoré kládli na prvé miesto zdravie a bezpečnosť kolegov. Veľmi rýchlo sme boli schopní sa adaptovať na masívne využívanie inštitútu home office najmä v oblastiach, kde sa nevyžaduje osobný kontakt s klientami. Zároveň sa však snažíme pozerieť na vzniknutú situáciu aj z druhej strany a pozorne vyhodnocujeme možnosti, ktoré nám tento nový stav prináša, a snažíme ich využiť aj z hľadiska lepšej a flexibilnejšej organizácie prevádzky napr. na našej centrále.

Dokáže on-line forma predaja nahradiť osobný kontakt a osobné poradenstvo?

ČSOB sa dlhodobo venuje podpore digitálnych kanálov, a toto rozhodnutie sa počas pandémie potvrdilo ako správna cesta. V ČSOB budujeme tzv. hybridný model, kde sa osobný kontakt s digi-

tálnym vzájomne dopĺňajú, nie súperia. Sme presvedčení, že práve tento duálny model najlepšie zodpovedá potrebám zákazníkov.



Čo môžeme očakávať v rámci digitalizácie do budúcnosti?

Aktuálne prebiehajúca kríza podľa nášho názoru pôsobí ako akceleračný digitálnej transformácie a určite môžeme očakávať, že forma adopcie technológií ako video hovor, chat a autorizovaný telefonát sa stanú úplne prirodzenou súčasťou vybavenia bankových inštitúcií pri interakcii s klientmi aj obchodnými partnermi. V rámci digitalizácie očakávame aj presun servisných procesov (zmena dátumu splátky, nový občiansky preukaz a podobne) z dnešného fyzického sveta pobočiek viac do digitálnych kanálov.

ČSOB SmartBanking má v rámci užívateľov veľmi vysoké hodnotenie. Vďaka čomu je táto aplikácia tak vysoko hodnotená?

Áno, naše mobilné bankovníctvo dlhodo-

bo dosahuje najvyššie hodnotenie zo všetkých bankových aplikácií. Vyplýva to logicky z našej obchodnej stratégie poskytovať najlepšie online riešenia kombinované s prvotriednym servisom. Pri návrhu našej aplikácie pracujeme čo najviac so zákazníckou spätnou väzbou. Každú funkčnosť dôkladne testujeme ešte pred jej zverejnením s našimi klientami a každý kritický feedback posudzujeme a zapracovávame tak, aby naši užívatelia vedeli čo najlepšie používať všetky novinky, ktoré im prinášame. Vytvorili sme si aj dnes už veľmi rozsiahly tím takzvaných beta testerov, ktorí majú našu aplikáciu niekoľko týždňov vopred ešte predtým, ako ju sprístupníme verejnosti. Vďaka ich feedbackom vieme ešte opraviť prípadne chyby a na všetkých klientov zverejniť až hladko fungujúcu aplikáciu.

Ako si už užívatelia tejto najviac pozitívne hodnotenej bankovej aplikácie na slovenskom trhu všimli, prinášame im inovatívne riešenia, ktorými im zjednodušujeme bežný život aj nad rámec štandardných bankových služieb a v tomto trende vidíme budúcnosť.

Budúcnosť technológií



Evidujete zmeny i u podnikateľov? Napríklad nárast predaja POS terminálov, či platobných brán WEBPAY...?

Môžeme potvrdiť, že aj u väčšiny našich klientov - podnikateľov je v čoraz väčšej miere využívaný niektorý z nami ponúkaných elektronických platobných nástrojov. Potvrdzujú nám to medziročné rasty. Jediné mierne spomalenie sme krátkodobo zaznamenali v období začiatku pandémie COVID19, čo logicky odrážalo spomalenie celej ekonomiky v tomto období.

Ako vnímate digitalizáciu v rámci štátnej správy, dočkáme sa niekedy prepojenia so súkromným bankovým sektorom? Napr. odovzdávanie informácií banka-kataster, banka-daňový úrad a iné štátne inštitúcie.

Na digitálny prenos informácií, napr. s registrami sa pripravujeme tak, aby sme na každý pozitívny posun v tejto veci na strane štátu mohli hneď reagovať a využiť ich. Zmena legislatívy týkajúcej sa boja proti praniu špinavých peňazí otvorila dvere pre vzdialenú biometrickú identifikáciu klientov (tvárová biometria), ktorej spustenie pripravujeme pre online otváranie účtov aj my. Okrem biometrickej identifikácie, ktorú štát nevyužíva, vnímame používanie digitálneho podpisu s čipovými občianskymi preukazmi a veríme, že situáciu môže

výrazne zlepšiť zavedenie štátnej aplikácie na digitálny podpis, ktorá by sa mohla už v nasledujúcich rokoch dostať k občanom SR.

Ako sa prejaví digitalizácia vo svete finančných sprostredkovateľov? Plánuje ČSOB zmeny aj v tejto oblasti?

Pri našich krokoch zjednodušovania a zefektívňovania procesov aj v úverovej oblasti samozrejme myslíme aj na spoluprácu s finančnými sprostredkovateľmi. Vďaka prebiehajúcemu projektu výmeny bankového systému pripravujeme viaceré zásadné vylepšenia, ktoré nielen zrýchlia náš rozhodovací proces, ale pomôžu aj minimalizovať v súčasnosti náročnú administráciu papierových dokumentov. Verím, že tieto zmeny ocenia všetky zúčastnené strany a prinesieme našim klientom opäť vyššiu kvalitu služieb, čo je najvyšším a nepochybne aj spoločným cieľom.

Čo by ste odkázal našim čitateľom? Prečo je podľa Vás ČSOB tou správnou voľbou pre spoluprácu?

Značka ČSOB ma na Slovensku naozaj dlhú históriu, počas ktorej neustále potvrdzuje svoju stabilitu a dôveryhodnosť. Ako člen veľmi silnej medzinárodnej KBC skupiny sa snažíme klientom ponúkať finančné riešenia, ktoré kladú ich potreby na prvé miesto. Rovnako významným prvkom stratégie celej

skupiny je dlhodobosť, udržateľnosť a spoločenská zodpovednosť voči klientom, obchodným partnerom, ale aj celej spoločnosti. Som veľmi rád, že sa nám spoločne darí naplňať túto misiu. Vážime si našu spoluprácu a aj naďalej máme záujem byť stabilným a čitateľným partnerom, ktorý bude aktívne využívať svoje konkurenčné predispozície v oblasti bankopoisťenia, aby bol pre Vás prvou voľbou.



K DEVELOPINGU SOM MAL VŽDY VELMI BLÍZKO



metr@stav

 **Reinoo**

FINEP

PENTA
REAL ESTATE

JTRE

V dnešnom rozhovore s Petrom Herbergerom, obchodným riaditeľom našej spoločnosti, sa dozvieme, prečo je Gepard Finance tak úspešný na trhu s developermi.

Gepard je aktuálne najlepšia hypotekárna spoločnosť na Slovensku v rámci spolupráce s developermi, ponúkame najširšie portfólio nehnuteľností a spolupracujeme s významnými partnermi, v čom vidíš dôvod, že sa nám darí byť úspešní?

Dôvod je ten, že sa tomu venujeme už 7 rokov a za ten čas sa nám podarilo nadviazať spoluprácu s viac ako 30 developerskými spoločnosťami a nastaviť cez 60 developerských projektov. Poskytujeme komplexné služby pre developera v oblasti hypotekárnych úverov. V sieti máme veľa šikovných profesionálov po celom Slovensku, ktorí dotvárajú dobré meno Gepardu a získavajú stále nových partnerov na spoluprácu.

S čím všetkým vieme developerom pomôcť a v čom je naša pridaná hodnota?

Tým, že sme špecialisti, tak vieme developerom pomôcť prakticky so všetkým, čo sa týka nastavenia projektov v bankách, poskytnutia odborného poradenstva v tejto oblasti, ktoré využívajú najmä menší developeri. Zastrešíme celý proces hypotéky, čo sa týka čerpania, kontroly záložných zmlúv, procesov v bankách a pod. Preberáme všetku komunikáciu za developera s bankami a klientami.

Podarilo sa nám exkluzívne zazmluvniť tak významného developera, akým je napríklad J&T. Naši makléri môžu čerpať klientov, referencie a predovšetkým obchody z týchto spoluprác, komu patrí najväčšia vďaka?

Samozrejme celej firme Gepard Finance, nedá sa menovať jedného človeka. Vo

fungujúcej firme musia všetci odvieť svoju prácu čo najlepšie a výsledkom je úspešná spolupráca s J&T, ale aj s ostatnými ako Penta, Finep, Reino, Istrofin, Metrostav a mnoho ďalších.

Ako podľa teba reaguje naša konkurencia na to, že Gepard je „developerská jednotka“, snažia sa nás nejakým prebiť?

Určite sa snažia, ale táto práca nie je len o výške provízie pre developera, ale o celom súbore komplexnej práce, čo sa ťažko prebija.

Čerpáme nejaké projekty aj v tomto roku?

V roku 2020 čerpáme 7 developerských projektov v Bratislave je to Sky Park, Premiere, Pod Vráškami a Petržalské dvory 3, v Trnave je to One Centrum, v Žiline Rudiny a v Kysuckom novom meste Kamence. Vzhľadom na to, že Covid 19 veľa vecí v tomto roku spomalil a oddialil, čerpáme všetky projekty naraz, takže sa aktuálne nenudíme (smiech).

Vedel by si nám v krátkosti opísať proces nastavovania projektu v bankách?

Dôležité je mať od developera všetky potrebné doklady, zistiť, v čom je projekt špecifický a pokiaľ je niečo neštandardné, tak sa pokúsiť s bankami nájsť riešenie. Následne vyjednať najlepšie podmienky hypotekárneho financovania pre klientov. Všetku komunikáciu s bankami za developera zastrešujeme my.

Ako vedia klienti získať naše hypotekárne poradenstvo, ak kupujú nehnuteľnosť v projekte?

Na každý projekt máme nasadených maklérov, niektorí sedia priamo v mieste projektu a poskytujú svoje poradenstvo klientom priamo na pobočke. Klientovi sme samozrejme k dispozícii kedykoľvek.

Kedy začala tvoja cesta špecialistu na developerské spoločnosti?

Hneď ako som prišiel do Gepardu v roku 2013. Tým, že môj profesijný život bol spojený prevažne s bankami, mal som veľmi blízko aj k developingu. Tieto skúsenosti som sa snažil využiť aj v Geparde, a keďže téma developerské projekty nebola na stole a viac menej ani nikde u konkurencie, tak som si ju zobral za svoju a venujem sa jej.

Ako si získavaš na svoju stranu partnera pri rokovaníach?

Predovšetkým mojimi skúsenosťami v tejto oblasti aj tým, že som pracoval v bankách a veľmi dobre rozumiem biznisu finančného sprostredkovania. Developeri sa môžu spoľahnúť aj na moju profesionalitu či kvalitné referencie.

Pomáhaš našim maklérom pri rokovaní s developerom, ktorého si sami našli?

Samozrejme som vždy k dispozícii pre celú našu sieť pri komunikácii s developerom a následne preberám činnosti pri nastavovaní projektov v bankách.

Čo by si poradil developerom v prípade, že hľadajú stabilného a profesionálneho partnera pre svojich klientov na hypotéky?

Oslovte profesionálov z Gepardu!

Ďakujem ti, že si si našiel čas na rozhovor vo svojom nabitom programe. Prajem ti, nech si aj naďalej úspešný a darí sa ti budovať image a povedomie značky Gepard medzi developermi.

Zhovárал sa: Ľubomír Satko



Peter HERBERGER
Obchodný riaditeľ

Ako sme zvládli prvú vlnu COVID-19 Geparde?

Spýtali sme sa priamo Vás

Miroslav Kollár

Hypotekárny špecialista, BA

V Geparde sme zvládli koronakrízu, nakoľko máme systémy, ktoré boli na túto situáciu prispôsobené už pred krízou. Celý proces spracovania hypotéky v Geparde je nastavený veľmi efektívne a koronakríza bola len odskúšanie všetkých online funkcií v praxi. Okrem nástrojov v rámci interného systému sme na komunikáciu v rámci firmy, s obchodnými partnermi a aj klientami využívali programy ako ZOOM a tento trend bude v rámci trhu pokračovať. Napriek zefektívneniu procesných úkonov cez online platformy, stále považujem osobný kontakt s klientom za veľmi dôležitý a nenahraditeľný.

Peter Polák

regionálny riaditeľ Západ

Po tom čo prišiel na Slovensko COVID 19, sa u nás vo firme zmenila hlavne jedna vec, že sa nemôžeme stretávať, a že home office sa stal našim každodenným spôsobom práce. Využili sme preto možnosť sa spojiť z pohodlia domova či kancelárií **ONLINE** pomocou aplikácie ZOOM.

Z obchodného hľadiska bolo pre nás veľmi dôležité zachovať klud a rozumne plánovať komunikáciu s klientami, ktorí zažívali neľahké obdobie. Obrovské rady klientov na odklady splátok v bankách sme zvládli výborne. Mohli sme využiť taktiež nové fórum, ktoré potvrdilo, že sme v Geparde jeden tím, ktorý si vie poradiť a zomknúť sa v horších časoch. Aj napriek COVIDu sme dosiahli **rekordný prvý kvartál** v histórii firmy. Vážim si, že naši makléri k tejto výnimočnej situácii pristupovali zodpovedne, venovali sa predovšetkým rozpracovaným úverom a až následne začali komunikáciu s partnermi. **Veľká vďaka všetkým počas COVIDu.**

Katarína Nohálová

Hypotekárny špecialista, TN

Vďaka COVID 19 sme začali robiť online školenia a bolo by fajn zachovať frekvenciu raz mesačne, aby sme sa videli.

Moji klienti vítali to, že som bola k dispozícii počas celého obdobia, zmena bola len v povinnosti používať ochranné prostriedky. Osobne som nemala ani jeden voľný deň z dôvodu poklesu obchodu, naopak za jún som vyčerpala historicky najviac hypoték čo som v Geparde, ktoré sa začali procesovať v čase korony. To, že som sa nezľakla a pracovala rovnako, ba viac ako pred koronou, prinieslo viac obchodov.

Mária Motešická

Hypotekárny špecialista, ZA

Obdobie lockdownu - pre mňa osobne to bol čas komunikácie s klientami, mnohí ocenili záujem o to, či nemajú problém so splácaním a ponúknutú pomoc.

A aj keď som v tom období nemala veľa obchodov, kontaktovaním klientov sa mi vytvoril "zásobník obchodov", ktoré budeme postupne realizovať, nakoľko v tom období to nebolo u niektorých klientov možné.

Nápomocný bol aj **naš nový GIS** - vyselektovanie klientov z databázy, rýchly prepočet úveru a potrebného príjmu k hypotéke v sekcii nástroje. **Je to výborný nástroj na zefektívnenie práce.**

Taktiež oceňujem aj prácu Ivky Nemčkovej, ktorá v rámci servisu zatelefonovala klientom a dodala ďalšie kontakty na refinancovanie a informovala klientov o možnostiach zníženia úroku na existujúcich hypotékach.

Dobroslava Cukerová

Hypotekárny špecialista, BA

Z môjho pohľadu je skvelé, že dnes máme k dispozícii všetky výtobytky doby a mohli sme okamžite prejsť pracovať do online priestoru. Rezervačné zmluvy mali klienti podpísané, zálohy zložené, preto nebolo možné všetko vypnúť a nepracovať. Okrem bežných obchodov, som riešila množstvo telefonátov ohľadom zníženia splátok na existujúcich úverov, sme riešili konsolidácie, ale aj odklady splátok a aktuálne sprísnenia podmienok poskytovania úverov počas pandémie. Mnoho telefonátov bolo len o ubezpečení, že tu pre svojich klientov som a keby niečo, som pripravená pomôcť.

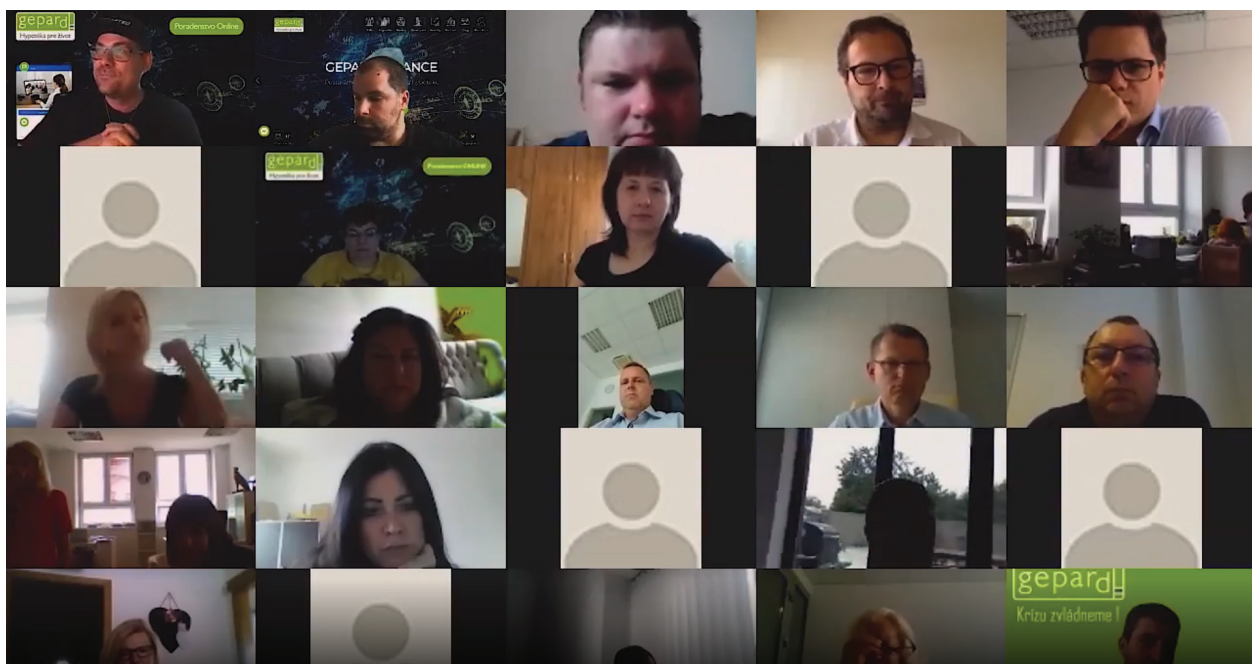
Z môjho pohľadu sme všetky úskalia krásne zvládli a dokonca zistili, ako **efektívne vieme mnoho situácií vyriešiť** z pohodlia domova. Verím, že celú pandémiu zvládneme v zdraví a budeme môcť opäť slobodne pracovať a spoznávať svet.

Iveta Zemenčíková

Manažér | Hypotekárny špecialista, BB

Obdobie počas COVID-19 bolo pre mňa veľmi zaujímavé, asi ako pre každého. Mne osobne sa podarilo pokračovať v rozbehnutých hypotékach aj v tomto období, klienti mali rozpracované žiadosti v banke, na schvaľovaní alebo u mňa. S novými, ale aj ostatnými klientami, som komunikovala online, telefonicky, iba na podpis do banky sme museli zvládnuť osobné stretnutia. Prínosom bolo **vytvorené fórum**, kde sme si mohli v písomnej forme odovzdávať medzi maklérmi svoje skúsenosti v bankách, v ktorej banke je priechodný klient, ale aj zmeny, ktoré boli po schvaľovaní, výnimky pre klientov alebo zmeny v bankách pri schvaľovaní alebo akceptovaní klienta.

Využívali sme v rámci firmy **komunikáciu cez zoom**, kde sme preberali banky, klientov a posúvali sme si navzájom svoje skúsenosti, prostredníctvom ktorých, sme sa vyhli zdĺhavému riešeniu klientov. Vedeli sme si online medzi sebou pomôcť, oceňujem to, veľmi mi to pomohlo.



ARCHEUS[®]
siet' realitných kancelárií

**ARCHEUS si stojí za
kvalitou 14 rokov, tvrdí
zakladateľ firmy
Rastislav Štalmach**

Ako sa začala cesta ARCHEUS-u

- ARCHEUS založil Ing. Rastislav Štalmach spolu so svojou manželkou Monikou vo februári roku 2006. Poslednou pracovnou pozíciou Rastislava Štalmacha bola pozícia **riaditeľa hypotekárneho centra vo VÚB banke** a hodnotí ju ako výbornú skúsenosť. Náplňou jeho práce bola spolupráca s realitnými kancelárkami v celom Prešovskom kraji. Na poradách v banke sa stretával s kolegami z celého Slovenska a uvedomil si veľký potenciál regiónu. Takto nadobudol dokonalý prehľad o realitnom trhu a rozhodol sa využiť skúsenosti a potenciál realitného trhu. **Pán Štalmach je členom dozornej rady NARKS (Národná asociácia realitných kancelárií Slovenska).**
- Po 6. mesiacoch od založenia, sa spoločnosť stala lídrom v regióne v počte ponúkaných nehnuteľností a počtom profesionálnych realitných maklérov. Túto pozíciu si udržiava dodnes. O dva roky od založenia sa ARCHEUS stal riadnym členom NARKS.
- Firma Vám ponúka aj možnosť **franchisingu**.
- Prioritou je kvalitne odvedená práca.
- Členstvom v **NARKS a CEPI-CEI** (Conseil européen des Professions immobilières) sa ARCHEUS dobrovoľne zaviazal dodržiavať Etický kódex asociácií realitných kancelárií.
- Zároveň je spoločnosť členom **SFA (Slovenská franchisingová asociácia)**, ktorá je zároveň aj členom **EFF (European Franchise Federation)**.
- **Archeus sa stal realitnou kanceláriou roka 2018**
- 14 pobočiek po celom Slovensku

ARCHEUS sa zameriava na rezidenčný trh – prevažne byty, domy, pozemky. Zaujímavou ponukou pre klienta je mať „Všetko pod jednou strechou“, kde firma zaobstará od fotografovania nehnuteľnosti cez dokumentáciu, marketing, ponuku hypotekárnych špecialistov či právnickej kancelárie komplet všetko až do odovzdania nehnuteľnosti.

Aká je filozofia spoločnosti? „Našou filozofiou je mať vo firme ľudí na plný úväzok, vyškoliť ich a odvádzať kvalitnú prácu smerom k našim klientom. Od marca 2016 sú všetci naši makléri držiteľmi novej licencie NARKS.“

Chceme, aby sme mali výborný tím a bola za nami vždy kvalita, tvrdí Rastislav Štalmach.

„Mojou poslednou pracovnou pozíciou bol post regionálneho riaditeľa pre hypotekárne centrá v komerčnej banke v Prešovskom kraji a v rámci tejto pozície som mal na starosti aj partnerov, medzi ktorých patrili realitné kancelárie. Bolo to pred štrnástimi rokmi a vtedy som si uvedomil, aký potenciál v realitách je. V Prešove bolo vtedy len niekoľko realítiek a ja som skúsenosti s obchodom či manažovaním ľudí mal. **Čísel som mal už vyše hlavy, a tak sme si s manželkou povedali, že to skúsime s vlastnou realitou,** dodáva pán Štalmach.“



„NAŠOU AMBÍCIOU JE MAŤ POBOČKU V KAŽDOM KRAJSKOM MESTE, NO NESNAŽÍME SA TO DOSIAHNUŤ DOBYVATEĽSKÝM SPÔSOBOM. POBOČKY OTVÁRAME TAM, KDE NÁJDEME SERIÓZNEHO PARTNERA.“

Archeus, podobne ako Gepard, je dlhodobo a stabilne etablovaný na Slovenskom trhu. V jeho radoch nájdeme veľa odborníkov ako u nás, sú to bývalí bankári, ktorí okrem profesionálneho realitného servisu vedia zabezpečiť na vysokej odbornej úrovni aj profesionálny hypotekárny servis. Je to ich nesporná výhoda oproti konkurencii. V kanceláriách, kde to tak nie je, hypotekárny servis k plnej spokojnosti Archeusu, zabezpečujú naši makléri, ktorí si túto spoluprácu pochvaľujú a hodnotia ju veľmi vysoko.

Ing. Andrej Duraj, regionálny riaditeľ stred a východ SK

Informačný systém Gepardis

Komplexný hypotekárny informačný systém, ktorý umožňuje maklérom vykonávať svoju prácu efektívnejšie a profesionálnejšie. Systém sa vytváral na mieru pre potreby hypotekárnych špecialistov Gepardu. Postupne ho spoločne vyvíjame **už od roku 2017**. Na jeho tvorbe sa podieľali a stále podieľajú aj samotní makléri. Systém pravidelne updatujeme podľa požiadaviek a potrieb maklérov. Gepardis primárne slúži na efektívnejšiu prácu našich maklérov a samozrejme reflektuje aj zákonné požiadavky NBS a nariadenia v rámci GDPR (ochrana osobných údajov). Práca v gepardise teda zásadným spôsobom **zjednodušuje finančné sprostredkovanie** z pohľadu právnej regulácie. Maklér sa tým pádom môže sústrediť výhradne na poskytnutie top servisu pre klienta.

Celý systém je prevádzkovaný v cloude a tým pádom je všetkým užívateľom k dispozícii **24 hodín denne, 7 dní v týždni**. Jediné, čo maklér potrebuje, je pripojenie na internet a počítač, tablet alebo mobilný telefón.

Hlavné výhody systému

- Je v súlade s NBS a GDPR
- Všetky údaje sú dostupné kdekoľvek, 24/7 na jednom mieste
- Ponúka intuitívne prostredie na prácu s klientom
- Komplexné a moderné nástroje pre hypošpecialistov
- Šetrí množstvo času a zvyšuje profesionalitu maklérov

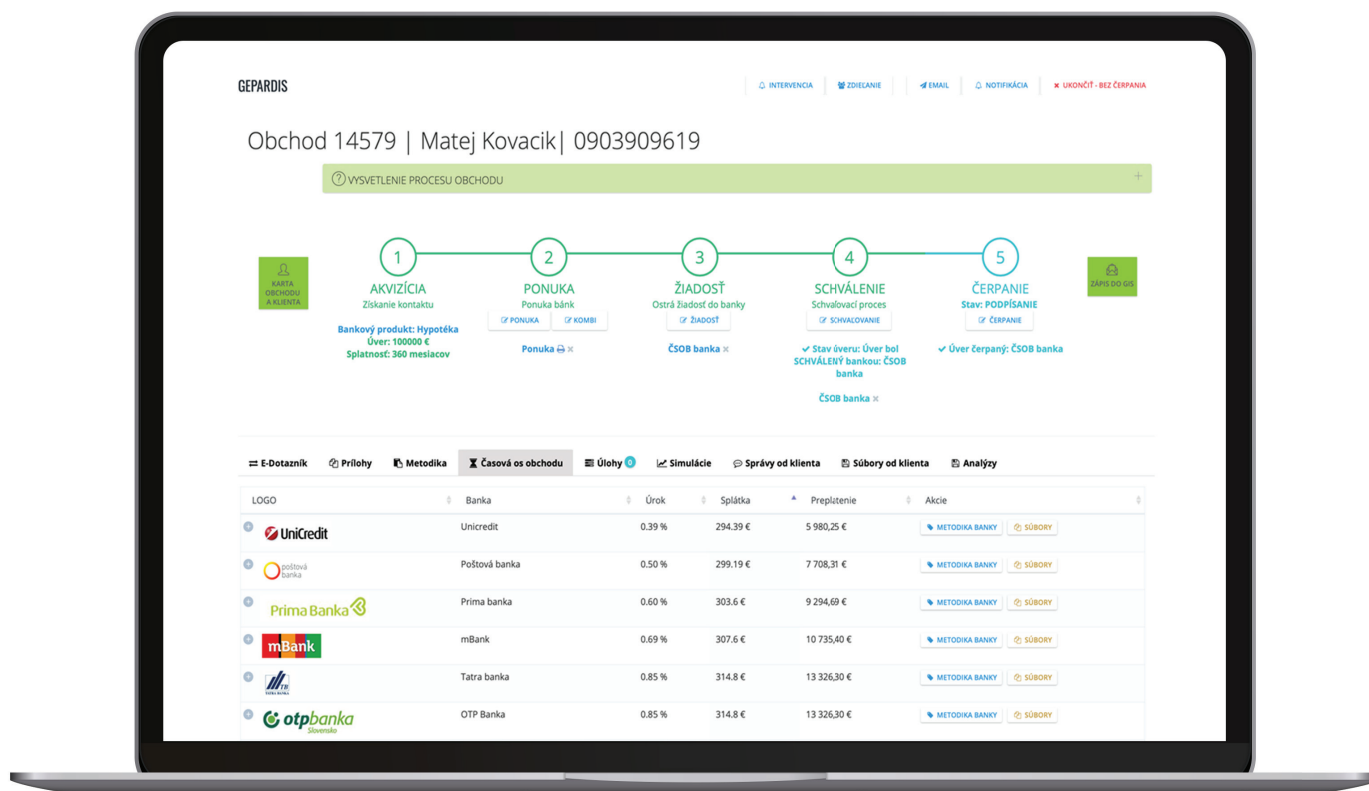
Funkcionality Gepardisu

- ✓ Správa obchodov a klientov
- ✓ Šifrovaná komunikácia email / sms
- ✓ Metodické informácie
- ✓ Hypotekárne nástroje (kalkulačky, ponuky pre klienta)
- ✓ Možnosť vytvárania kampaní
- ✓ Metodické fórum
- ✓ Interný chat
- ✓ Provízie a štatistiky



Podporné aplikácie

- **Aplikácia GEPARDIS** - Potrebujete Gepardis v mobile? Nech sa páči. Takmer všetky funkcie Gepardisu nájde maklér aj vo svojom telefóne. Aplikácia je dostupná pre IOS aj Android.
- **Aplikácia Gepard Partner** - Aplikácia bola vytvorená pre našich externých partnerov, najmä pre realitné kancelárie. Primárnou funkciou je odosielanie leadov od partnera do Gepardisu. Po odoslaní leadu má externý partner stály prehľad o stave obchodu, bez potreby komunikácie s maklérom.



Hlavné výhody systému

- Zrýchlenie systému
- Personalizácia systému: maklér si po novom bude môcť nastaviť viac užívateľských funkcií, podľa svojich preferencií. Napríklad: verzia email klienta, typy notifikácií, nastavenie dashboardu a iné.
- Vylepšená metodická podpora vo forme nového porovnávača bánk
- Vylepšenie úverového procesu: efektívnejšie zadávanie údajov
- Prepracovaná karta klienta: pokročilejšia práca s klientom
- Podrobnejšie štatistiky
- Rozšírenie ONLINE komunikácie: Video chat s klientom na vlastnom serveri - 100% zabezpečená šifrovaná komunikácia. Keďže všetko bude bežať na našom serveri, odpadá riziko odpočúvania komunikácie 3 stranou.
- Nový dizajn aplikácie Gepardis
- Aplikácia pre klienta - klientska zóna, kde klient uvidí všetky ponuky, prípadne si úver môže sám modelovať.

Už čoskoro predstavíme novú verziu Gepardis 2

Nový, lepší a modernejší Gepardis 2 má release naplánovaný **na koniec roka 2020**.

Najväčšou zmenou bude nové **grafické prostredie**, ale pridáme aj viacero zaujímavých funkcií. Plánuje sa redizajn všetkých častí do modernejšieho prostredia.



Marketing v Geparde si zaslúžil zmeny

Naša firma je na trhu už viac ako 12 rokov, konkurencia na trhu s hypotékami je obrovská, preto, aby sme boli úspešní aj do budúcnosti, je nutné mať **kvalitný a moderný marketing**. V decembri minulého roka k nám prišiel šikovný človek na marketing, Ing. Ľubomír Satko. Jeho hlavnou úlohou bolo posilniť interný aj externý marketing. Dobrý marketing bez úzkej spolupráce IT oddelenia sa určite nezaobíde. Nastavenie smerovania firmy viac do online prostredia vnímame ako správny krok a určite to prinesie našej firme lepšie poznanie značky Gepard Finance medzi potenciálnymi klientami či obchodnými partnermi.

Významných zmien, ktoré sa vo firme udiali je hneď niekoľko:

- ✓ Máme novú hlavnú webovú stránku + sme vytvorili stránku www.znizeniesplatky.sk
- ✓ Maklérom sme pripravili moderné profily s možnosťou získavania referencií od klientov
- ✓ Vytvorili sme pre maklérov diskusné fórum
- ✓ Točíme video vizitky
- ✓ Spravíme Vám business fotky
- ✓ Je pripravená nová prezentácia našich developerských projektov aj maklérov
- ✓ Nové emailové podpisy nájdete na intranete
- ✓ Zmenil sa formát vyhlasovania výsledkov súťaží maklér a miliónár mesiaca
- ✓ Oživilí a inovovali sme AFFILIATE program s našimi partnermi
- ✓ Modernizujeme všetky vizuály a marketingové materiály vo firme
- ✓ Zrýchľujeme procesy, aby ste boli spokojní a Vašej požiadavke bolo vyhovené v čo najkratšom čase

Firma a jej zamestnanci venujú všetok svoj čas a energiu na to, aby ste dostali potrebný komfort k Vašej práci. Ak budete potrebovať pomoc s marketingom náš kolega, pán Satko, Vám vždy rád a ochotne pomôže.

**„MARKETING ROBÍM PRE VÁS, PROFESIONÁLNE,
ĽUDSKY A S LÁSKOU K PRÁCI“**

„Radi Vám prinášame novinky zo sveta hypoték a pomáhame vám so správnym rozhodnutím.“

Naša spoločnosť sa začala v roku 2020 venovať viac písaniu odborných článkov v podobe blogov, ktoré majú pomôcť našim klientom lepšie sa zorientovať v problematike hypoték. Veľmi veľa z nich bolo mierených so zreteľom vysvetliť aktuálnu situáciu na trhu a zmeny v bankách.

Náš kolega **Miroslav Kollár** sa venoval veľmi zaujímavej téme počas prvej vlny COVIDu -19 a to, **na čo si dať pozor počas odkladu splátok**. Vysvetlil do detailu, ako k odkladu splátok pristupujú jednotlivé banky, či odporúča si vybaviť odklad splátok a v neposlednom rade, aký má odklad splátok vplyv na budúce čerpanie úverových produktov.

Na rovnakú tému, ale s iným poňatím, sa zameriaval aj **Boris Ilić**, ktorý okrem článku natočil aj **video pre klientov s 21 odpovedami** na najčastejšie otázky v rámci odkladu splátok. Video je stále k dispozícii aj na našom YOUTUBE kanále, kde si ho môžete pozrieť.



Mnoho našich klientov zaujímala téma, ako **refinancovať svoj úver** v rámci pravidiel bánk či ako postaviť dom na hypotéku. Aj tieto témy spracoval pre Vás **Boris Ilić**.

Slavomír Kuzma si našiel vo svojom nabitom programe čas, aby sa pozrel na najdôležitejšie informácie pre klientov, ktorých **príjem pochádza zo zahraničia** a chcú čerpať hypotéku. Najviac táto téma súvisí s obmedzeniami v rámci pandémie a ako banky zmenili postup pri schvaľovaní úverov. Dozviete sa aj to, aké odvetvia boli a stále sú považované za rizikové.

Prečo je hypotéka rozumná voľba a bezpečná voľba, sa dočítate v článku, ktorý patril **Dávidovi Štefankovi**. Jedna vec vás určite bude v tomto texte zaujímať a to, či ísť **radšej do vlastného bývania** na hypotéku alebo **žiť a bývať v prenájme**.

Keďže našou úlohou je pomáhať klientom nie len so získaním hypotéky, ale aj s tým, ako si správne nastaviť príjmy z podnikania, aby ich banky akceptovali, u nás na webe **www.gepardfinance.sk/blog** nájdete aj túto veľmi často riešenú tému.

ĎAKUJEME

GEPARD ELITE

gepard

INTERNÉ NOVINY GEPARD FINANCE

December | 2020



O spoločnosti

Spoločnosť Gepard Finance s.r.o. bola založená ešte v roku 2003 v Českej republike a od roku 2008 úspešne pôsobí aj na Slovensku. Patríme medzi popredné sprostredkovateľské spoločnosti a sme jednotkou medzi hypotekárnymi špecialistami. Dnes sa staráme o viac ako 30 000 spokojných klientov a poskytli sme hypotéky v sume za viac ako 1,9 mld eur. Orientujeme sa na poskytovanie kvalitného hypotekárneho poradenstva a vďaka dlhoročným vzťahom s viac ako 100 partnermi sa nám darí naplňovať finančné ciele a pomáhať klientom riešiť potreby bývania. Pri práci kladieme dôraz na odbornosť a profesionalitu poskytovaných služieb.



Pre viac informácií oskenuj kód
www.gepardfinance.sk

Kutlíkova 17
(Technopol, 10. poschodie)
852 50 Bratislava

Telefón : +421 2 222 052 02
Email : info@gepardfinance.sk