GEPARD ELITE

INTERNÝ ČASOPIS

OVOCNÉ SADY II

J&T REAL ESTATE

FRANŠÍZY V NITRE A BRATISLAVE

ILDI GERICHOVÁ

RADOSLAV PAPÁNEK

GEPARD OSLÁVIL 13 ROKOV

ADOLF ČERVINKA

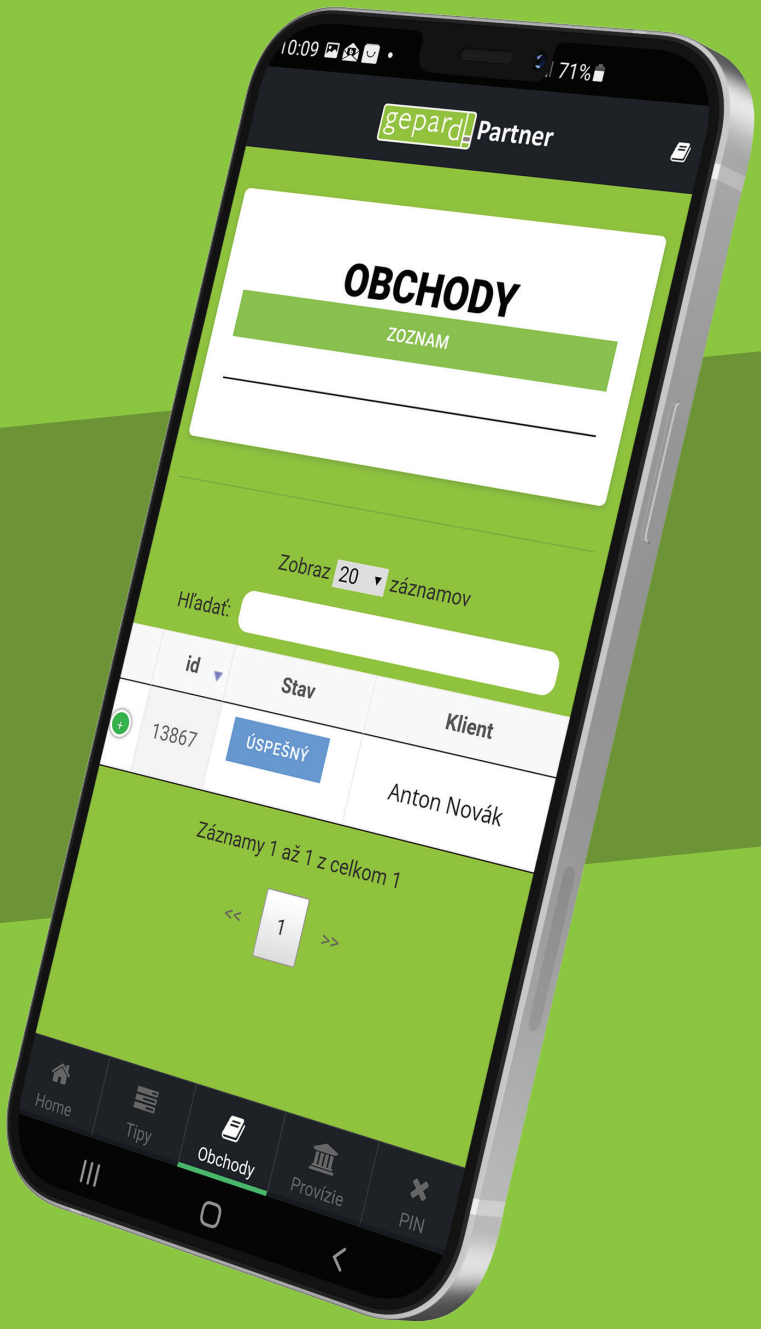
directreal

gepard

JTRE

gepard

Naši partneri majú leady pod kontrolou s aplikáciou



GEPARD PARTNER

Adolf ČERVINKA

Gepard oslávil 13 rokov.

Vážené kolegyně a kolegové,
před nedávnem jsme oslavili 13 let od založení naší společnosti.
Tyto chvíle vždy vybízejí k bilancování a ohlédnutím za uplynulým obdobím.

Autor článku: Adolf Červinka

Adolf Červinka
Majiteľ spoločnosti

Pokud bych měl celý tento časový úsek nějak krátce shrnout , musím podotknout , že to nebude zase až tak složité .
Za mě to bylo dlouhé a velmi úspěšné období budování moderní hypotečně poradenské firmy, kterou nyní GEPARD určitě je.

Náš business již nebude nikdy stejný, jako byl před svetovou pandemií

To, co však bylo vedle rostoucích tržeb a obratů mnohem důležitější, byla firemní kultura lidí v naší firmě, vysoká morálka, loajalita k firmě a obrovská profesní erudovanost. Jsem rád, že naše společnost není firmou pro všechny, dlouhodobě vybíráme a budujeme firmu plnou profesionálů postavenou na vysoké kvalitě práce. Stále máme mnohé co zlepšovat, ale výsledky a vysoká prestiž firmy hovoří o správně nastavené strategii, v které hodláme nadále pokračovat.

Všem, kdo se doposud aktivně podíleli na budování firmy chci osobně srdečně poděkovat, velmi si toho vážím.

Máme položený velmi silný základ, na kterém se nyní chystáme stavět naši ještě lepší budoucnost. Čeká nás doba globálních technologických změn v našem oboru, náš business již nebude nikdy stejný, jako byl před světovou pandemií.
Svět se mění a my se budeme měnit spolu s ním, tak abychom stále mohli patřit mezi leadery v oboru.
Digitalizace je faktor, který je třeba mentálně přijmout za svůj. Hodláme podpořit technologickou vyspělost naší firmy použitím vlastního moderního systému, ale i přebíráním a integrováním nových technologií, které se v neskutečném tempu objevují .
To je naše budoucnost, ke které zhlížím s optimismem. Budoucnost, kterou jsme významně ovlivnili již v minulých 13 letech tvrdou prací nás všech.
Velmi se těším na další roky společné práce s Vámi a na další spanilou jízdu, kterou naši společnost čeká.

Jaroslav KAPUSTA

Doba a potreby klientov sa dramaticky rýchlo menia. Je potrebné sa prispôsobiť.

Vážené kolegyne, kolegovia, obchodní partneri,

máme za sebou prvý štvrťrok roka 2021, ktorý bol pod výrazným vplyvom pandemických opatrení a vyznačoval sa celkovým poklesom trhu. Napriek tomu sme v tomto náročnom období v našej sieti rástli medziročne o fantastických 18 %! Darilo sa nám aj v oblasti, na ktorú sa dlhodobo zameriavame, a to je spolupráca s developerskými spoločnosťami. V súčasnosti máme zazmluvnených takmer 60 projektov, v rámci ktorých sa predáva viac než 7 000 bytových jednotiek, a na Slovensku sme sa stali v tomto segmente absolútnou jednotkou.

Autor článku: Jaroslav Kapusta

Jaroslav KAPUSTA
generálny riaditeľ

Narástli sme medziročne o fantastických ***18 %****!*

Náš rast je spôsobený nielen špecializáciou a vysokou kvalitou obchodnej siete, ale tiež procesmi, ktoré sme rozbehli už pred rokom, a to našim výraznejším vstupom do online prostredia.

Súčasné trendy sú dané a môžete to vidieť v reklamných kampaniach bánk. Trendom dneška je online vybavenie klienta a nie je to proces, ktorý je vyvolaný len súčasnou hygienokraciou, ale je to proces trvalý a nezvratný, ktorý bude neoddeliteľnou súčasťou nášho podnikania.

V priebehu roka sme vytvorili a naďalej vytvárame všetky potrebné nástroje, ktoré umožňujú riešiť väčšinu procesu sprostredkovania úveru s klientom online.

Momentálne máme k dispozícii moderný informačný systém a aplikáciu pre maklérov, online školenia a efektívny online marketing, ktorý prináša nielen nových klientov z online prostredia, ale aj nových obchodných partnerov z radov developerských a realitných spoločností.

V príprave je informačný systém Gepardis II, v rámci ktorého budete môcť využívať náš vlastný video chat s klientom, medzibankový porovnávač metodických parametrov, profilovanie a vyhodnotenie priechodnosti klienta v jednotlivých bankách, zjednodušenie a zrýchlenie obchodného procesu prostredníctvom automatickej procesnej mapy, ako aj ďalšie zaujímavé funkcionality.

V príprave sú aj ďalšie novinky, napríklad aplikácia pre klientov. Pre ich implementáciu je však nevyhnutné intenzívnejšie využívanie IT technológií z Vašej strany, k čomu Vám, pevne verím pomáhajú aj naše online školenia.

Doba a potreby klientov sa dramaticky rýchlo menia. Je potrebné prispôsobiť sa týmto trendom, zmeniť a zefektívniť svoj spôsob práce, zmeniť myslenie a začať využívať moderné technológie.

Ak človek zostane myslením pri Nokii 3310 a telefón využíva len na telefonovanie a SMS správy, je pre neho aj najmodernejší a najvýkonnejší iPhone len nespratnou tehlou s nízkou výdržou batérie, ktorá ho obmedzuje pri práci.

Dynamická doba nás všetkých núti opustiť našu komfortnú zónu.

Dynamická doba nás všetkých núti opustiť našu komfortnú zónu, zmeniť sa a začať robiť veci inak.
Nič netrvá večne, a to, čo fungovalo doposiaľ, môže byť už za pár mesiacov nenávratne za zenitom. Kto nepochopí dynamiku dnešnej doby, môže sa za krátky čas zobudiť na smetisku finančného sprostredkovania.

Verím, že v tomto náročnom období vám bude spoločnosť Gepard pevnou oporou.

Na záver vám chcem všetkým poďakovať za vašu kvalitnú a zodpovednú prácu, ktorou robíte dobré meno našej spoločnosti, nielen u klientov, ale aj v bankách a u našich obchodných partnerov.
Pevne dúfam, že zvyšok roka bude pre nás minimálne rovnako úspešný ako jeho prvý kvartál.

Jaroslav **KAPUSTA**
generálny riaditeľ

Gepard je kvalitná spoločnosť, pretože má kvalitných ľudí a skvelých špecialistov na hypotéky.

Ing. Radoslav PAPÁNEK

„Som perfekcionista. Nemám rád kompromisy ohľadom kvality.

Oslovili sme nášho veľmi úspešného manažéra a majiteľa franšízy v Bratislave pána Ing. Radoslava Papánka, ktorý má v tíme mnoho uspešných maklérov a viacnásobne ocenených hypošpecialistov, aby nám pomohol nazrieť do fungovania jeho tímu a predstavil nám svoje hviezdy.

Autor článku: Ľubomír Satko

Ako dlho si už v Gepard Finance a čo ťa presvedčilo ísť pracovať ku nám? Si tiež bývalý bankár ako mnoho našich hypošpecialistov?

Ahoj, v Geparde som od mája 2013 a presvedčil ma najmä Adolf Červinka, majiteľ spoločnosti. Pracoval som vtedy v kvalitnej firme, ale nemal som taký priestor na rozvoj môjho manažérskeho talentu a Gepard mi ponúkol aj lepšie podmienky. Vtedy som čerpal 120 až 160 hypoték ročne, možno ako jediný človek v SR. V banke som nikdy nepracoval (vlastne som nikdy nebol zamestnanec), ale finančným sprostredkovateľom som od roku 2002, so špecializáciou na hypotéky od roku 2010.

Dnes je trh presýtený množstvom sprostredkovateľov a je naozaj ťažké odlíšiť kvalitu od priemeru. Ako sa tebe darí oslovovať klientov, aby využili naše služby. Čo myslíš, že odlišuje teba a tvoj tím od priemeru?

Je to kombinácia faktorov. Prvým je, že som perfekcionista. Nemám rád kompromisy ohľadom kvality a medzery vo svojich vedomostiach. Keď klient vidí, že viem na všetko odpovedať hneď a sebaisto, cíti sa byť v dobrých rukách. Po druhé, robím prácu s ochotou a nadšením, vkladám do nej energiu a to sa prenáša ďalej – nadšený klient, referencie, opakované obchody. Tretím faktorom je profit pre klienta, ktorý je pre mňa na prvom mieste. Klientom tiež dávam všetky informácie, ktoré potrebujú na rozhodnutie (napr. možnosti, ako mať povinný účet bez poplatku). Po štvrté, mal som výbornú školu obchodnej komunikácie a v kombinácii so skúsenosťami viem získať dôveru u veľkej väčšiny klientov. Potom robím dôslednou prácou všetko pre to, aby som ju nestratil.

Kolegov som len naučil všetko, čo sám robím a čo funguje. Myslím, že prevzali môj spôsob komunikácie, prezentácie a tiež postoj k práci: rob vždy maximum pre klienta a odmena potom príde. Väčšina to mala v sebe už na začiatku, preto som si ich vybral.

Jednou z pridaných hodnôt pre klienta je, že poskytujeme doživotný hypotekárny servis. Koľko máš aktuálne klientov v portfóliu? Kde takýto servis zabezpečuješ? Aký máš systém správy klientov?

Klientov v databáze mám aktuálne 600. Informačný servis riešim formou mailu a potom klientov riešim individuálne telefonicky. Veľa požiadaviek na ďalší úver alebo refinanc delegujem do môjho tímu. Postupne by mi teda mal počet klientov v databáze ubúdať, keďže nových klientov riešim osobne veľmi málo.

O hypotéky je stále veľký záujem, a preto rastie aj potreba spracovania veľkého množstva úverov. Prezraď mi, ako funguje u teba proces získania nového makléra a jeho zaškolenie. Cieliš na ľudí so skúsenosťami s hypotékami alebo dávaš priestor aj uchádzačom bez bankovej praxe?

Ja hľadám ľudí iba so skúsenosťami s riešením hypoték. Prax sa totiž veľmi ťažko dá nahradiť školeniami. Navyše, často potrebujem mať nového človeka pripraveného pre partnerov do pár mesiacov, takže iná možnosť nie je. Ale mňa oslovujú aj ľudia bez praxe a občas, ako v prípade Moniky Látečkovej, im dám priestor, ale musia mať aj svoje zdroje klientov. Človeka bez skúseností nemôžem predstaviť v realitke, ktorá s nami robí 5 rokov. Rozdiel v kvalite služby by veľmi rýchlo spoznali.

Poďme na veľmi zaujímavú tému a tou sú partneri a špeciálne developerské projekty. Ako úspešný manažér si schopný rozbehnúť veľmi veľa B2B spoluprác na úrovni developerov a realitiek. Ktoré známe projekty aktuálne má na starosti niekto z tvojho tímu?

Pre J&T Real Estate je hlavným hypošpecialistom Vincent Gedai, pre Skypark štvrtú vežu Matej Golej. Najvýznamnejším realitným partnerom, čo sa týka objemu spolupráce, je realitka B10, veľký a rastúci tím v BA, o ktorý sa starajú štyria hypošpecialisti, najviac Rado Vallach. A pre mňa je pravá ruka Monika Láteč-

ková, ktorá mi pomáha riešiť požiadavky klientov. Boris Ilić, Slavo Kuzma a Lenka Šimko už pracujú len s vlastnými klientami, prípadne vlastnými tipérmi.

Akým spôsobom si vieš získať na svoju stranu nového partnera, keď zoberieme do úvahy fakt, že je oslovovaný pravidelne veľkým množstvom sprostredkovateľov? Čím je Gepard výnimočný?

Najlepšie je ponúknuť spoluprácu niekomu, kto práve zažil našu prácu. Napríklad keď náš klient kúpil nehnuteľnosť z ponuky nejakej RK, s ktorou nespolupracujeme. Ak bol náš servis aj pre daného makléra výnimočný, otvára sa priestor na debatu. Len tak z ulice som oslovil iba dve RK a obe úspešne. Jednu zaujalo to, že som profesionál - špecialista, ktorý ponúka tímové riešenie. Cítili, že sa orientujeme na klientov a nie na stavanie MLM štruktúry, kde klient je častokrát iba prostriedok. Pre partnerov mám prepracované know-how, sú za mnou výsledky, referencie a cítiť zo mňa profesionalitu a nadšenie z tejto práce.

Tvoj tím a tvoja franšíza - ako dobre sa to počúva! (smiech). Prezraď nám, koľko členov máš aktuálne vo svojom tíme a kde sídlite?

Je nás šestnásť a dvaja noví makléri v prípravnej fáze. Hypotekárne centrum je na Panónskej ceste na začiatku Petržalky. Mimo Bratislavy pôsobí iba Roman Strýček – od Žiliny po Kysuce.

V našom odbore sa často hovorí o fluktuácii zamestnancov či kolegov v podnikaní. Ako sa tebe darí uspieť vo svete financií a stabilizovať svoj tím?

Fluktuáciu nemáme takmer žiadnu. Pracujem na úspechu mojich ľudí, snažím sa všímať si slabšie výsledky a ponúknuť pomoc pri hľadaní riešení. A okrem spokojných klientov, partnerov a profesionálneho prístupu od nich viac obvykle nechcem. :)

Keby nebol covid, mávaš s tímom nejaké pravidelné teambuldingy či pracovné stretnutia?

V lete sme mávali grilovačku u mňa doma alebo kurz varenia, veľmi sme si užívali firemné eventy. Už rok plánujeme motokáry, ale teraz môžeme iba snívať a čakať. Nevadí, počkáme si a viacerí, čo vyhrali, sa už tešia na firemné zájazdy po svete.

Každý manažér sa cíti dobre a uspokojene, ak niekto z jeho tímu rastie na produkcii a darí sa mu napĺňať očakávania. Kto zažil z tvojho tímu najväčší kariérny progres a kto si myslíš, že ešte zažiari?

Poďme po poradí: Lenka Šimko bola prvou maklérkou, ktorá sa osamostatnila a stačil jej na to jeden rok. Má veľký talent na získanie lojality klientov. Umiestňuje sa okolo pozície 10 vo firme, ale bez klientov od partnerov a popri malom dieťati. Zuzana Hromníková dosahovala nadštandardné výsledky od začiatku vďaka intenzívnemu pracovnému nasadeniu, v ktorom nikdy nepoľavila. Slavo Kuzma a Vincent Gedai vyrástli na obsluhe J&T Real Estate projektov a dnes sa môžu tešiť, že majú vlastnú stabilnú produkciu do TOP 10. Boris Ilić a Rado Vallach majú v poslednej dobe pravidelne viac ako milión v produkcii hypoték mesačne a patria s Monikou Látečkovou do TOP 5 vo firme. Vyžaduje to veľké pracovné nasadenie a efektívne využívanie asistentov. Viac ako ich výsledky si u nich všímam life - work balance. Vzhľadom na moju rolu manažéra sa ich niekedy netradične pýtam, či by nechceli klientov menej a hľadáme spolu spôsoby efektívneho fungovania, prípadne rastu. Chceme byť predsa úspešní dlhodobo a v konečnom dôsledku mať spokojné rodiny, s ktorými si svoje úspechy máme kedy v zdraví užiť. Roman Strýček veľmi pracovito postupne navyšuje svoju produkciu na Kysuciach. Matej Golej je objav roka 2019 a konzistentne rastie smerom k TOP 10. Navyše, má Danku Pištovú pod svojím vedením, skúseného bankára, čerstvo vo vodách sprostredkovania. Pri 4 deťoch by som nerád videl jeho meno často v milionároch mesiaca.

Čo by si povedal o svojom tíme, keby si ho mal opísať dvoma slovami, a prečo?

Že je to „Dream Team". Neviem, či to bolo šťastie, ale mám v tíme veľmi veľa šikovných a príjemných ľudí so správnymi hodnotami.

Slavomír KUZMA
hypotekárny špecialista

Aby bol tím úspešný, sú dôležité dva predpoklady. Prvým z nich je odbornosť ľudí a kvalita ich práce a tým druhým je samotná atmosféra v tíme. Radovi Papánkovi sa podarilo naplniť vo svojom tíme oba tieto faktory. Nakoľko on sám je dlhé roky veľmi úspešný a kvalifikovaný hypotekárny špecialista a zároveň človek vyžadujúci mimoriadnu kvalitu práce a prístup k nej, jeho výber členov tímu bol veľmi precízny. Veľmi dôležité boli pre neho aj viaceré pozitívne referencie na nás. Každý z nás má niekoľkoročné skúsenosti s hypotekárnymi úvermi, či už priamo ako zamestnanec banky, alebo v inej externej sieti. Aj napriek vysokej pracovnej náročnosti je Rado Papánek zároveň veľmi ľudský a priateľský a podarilo sa mu vytvoriť medzi nami veľmi uvoľnenú až rodinnú atmosféru. Myslím si, že aj vďaka tomu nás všetkých práca tak baví. Už to pre nás nie je len práca, ale skôr profesijné uspokojenie a naplnenie našich ambícií. Silnou stránkou nášho tímu je aj vzájomná ochota si vždy pomôcť, podeliť sa s cennými radami a získanými skúsenosťami, čo je veľmi vzácna príležitosť pre každého hypotekárneho špecialistu, ktorý chce svoju odbornosť a kvalifikáciu stále zvyšovať.

Ing. Vincent GEDAI
hypotekárny špecialista

Tím Rada Papánka je doteraz najlepší tím, v akom som pracoval. Výmena informácií, zdieľanie skúseností, ochota pomôcť si navzájom „bez očakávania revanšu" a v neposlednom rade skvelé medziľudské vzťahy medzi hypošpecialistami sú pre mňa neoceniteľné. Manažovanie tímu Radom nie je typické v porovnaní s bankou, kde som predtým pracoval. Navzájom sa rešpektujeme, môžem mu povedať svoj názor a pohľad na veci bez pocitu, že je môj nadriadený a niektoré veci by som mu hovoriť nemal (ako je to zaužívané v korporátoch). V realizácii obchodov mi necháva úplne voľné ruky. Môžem sa realizovať podľa mojich predstáv a nediktuje mi, ako to mám robiť. Ak niečo potrebujem, bez obáv mu viem zavolať, prejsť to s ním a požiadať ho o pomoc.

Ing. Roman STRÝČEK
hypotekárny špecialista

Pri mojej práci vo franšíze oceňujem najmä tímovú spoluprácu pri riešení metodických podmienok v jednotlivých bankách. Spolupráca s kolegami je na vysokej odbornej a kvalitnej úrovni. Zároveň je pre mňa dôležitá aj rýchlosť, s akou si vieme tieto informácie odovzdať, a to hrá vo väčšine prípadov tú najdôležitejšiu úlohu.
V neposlednom rade mi pomáha v mojej práci aj technické zabezpečenie, ktoré mám vytvorené práve v našom tíme na pobočke v Bratislave.

Mgr. Monika LÁTEČKOVÁ
hypotekárny špecialista

Čo pre mňa znamená práca v našom tíme?
Skvelý kolektív vedený absolútne profesionálne pod taktovkou Radka Papánka, ktorý pre mňa ako hypomakléra vytvoril úžasné podmienky k mojej práci, samozrejme, i k práci mojich kolegov. Viem, že pri akomkoľvek probléme, či už pracovnom alebo ľudskom, sa na Radka môžem vždy obrátiť a nájdem u neho podporu. Chcela by som vyzdvihnúť skutočne priateľské vzťahy medzi kolegami, jeden druhému si vieme pomôcť a poradiť, čo si v dnešnej dobe veľmi cením.

Matej GOLEJ
hypotekárny špecialista

V oblasti sprostredkovania finančných služieb a starostlivosti o klienta sú tím a tímová spolupráca nevyhnutnosť vzhľadom na širokú škálu potrieb klientov, ktoré nedokáže obsiahnuť jedna osoba. Všetci, ktorí vo finančnej oblasti tímovú prácu praktizujú, obhajujú jej užitočnosť, pretože existuje mnoho potenciálnych výhod získaných pri tímovej práci. Vďaka tímovej práci majú klienti zabezpečený rôzny prístup k riešeniu jednej požiadavky, čo prispieva k vysokej kvalite služieb a predovšetkým servisu. Obsadzovanie, resp. dopĺňanie členov multidisciplinárneho tímu je nevyhnutnosťou vo finančnej starostlivosti, pretože každý z členov má pre klienta a jeho rodinu či príbuzných nezastupiteľnú úlohu. Takýto tím plný profesionálov sa darí už niekoľko rokov napĺňať aj riaditeľovi franšízy, ktorej súčasťou som aj ja. To, že náš tím veľmi dobre funguje, potvrdzujú okrem iného aj vynikajúce výsledky, ktoré každý rok dosahujeme.

Mgr. Lenka ŠIMKO
hypotekárny špecialista

Pracovať v tíme a vymieňať si vzájomne informácie je benefit, ktorý má obrovský vplyv na kvalitu našej práce. Rovnako ako môcť sa spoľahnúť, že čo Radko povie, to aj platí. Presne, ako keď som do firmy nastupovala, mala som dobrý pocit, že vie, čo robí, a môžem mu veriť. Po šiestich rokoch to stále platí. :)

Ing. Boris ILIĆ
hypotekárny špecialista

Od začiatku spolupráce ma Gepard Finance a majiteľ franšízy vždy podporovali a boli k dispozícii. Dali mi dostatok kontaktov, vedomostí, know-how a podporu, aby som sa po troch rokoch spolupráce mohol osamostatniť a postupne rozvíjať vlastnú sieť partnerov a začať budovať vlastný tím. Som im vďačný, že mi dali príležitosť a môžem robiť to, čo ma baví a dáva zmysel.

Mgr. Radovan VALLACH
hypotekárny špecialista

Fungovanie našej franšízy vnímam ako skvelú možnosť na výmenu informácií a skúseností, o ktoré sú ochotní podeliť sa aj služobne starší kolegovia. Bonusom je, že sme skvelý kolektív, s ktorým sa dá porozprávať aj o inom ako o práci. A s manažérom, ako je Rado, tvoríme spoločne skvelý „allstars".

Tomáš BONDOR
hypotekárny špecialista

Každý, kto prišiel z jednej banky, vie, aký je to pocit orientovať sa v celom bankovom svete. Už to nie je iba jedna banka, ktorej potrebujete rozumieť a poznať všetky jej pravidlá. Som hrdý na to, že patrím do tímu kolegov s dlhoročnými skúsenosťami. Cením si ich ochotu pomôcť, aj priateľskú atmosféru, ktorá mi uľahčuje pracovať v harmonickom prostredí. Ďakujem majiteľovi franšízy Radovi Papánkovi, ktorý svojou pracovnou jedinečnosťou pomáha tomuto tímu rásť, napredovať a byť jednotkou na hypotekárnom trhu. Som súčasťou tímu skvelých odborníkov.

OVOCNÉ SADY – predaj 2. etapy spustený

Úspešný projekt dostupného komunitného bývania pre všetky generácie pokračuje. Ovocné sady, ktoré oslovili záujemcov ponukou štartovacích bytov pre mladých, bývaním pre rodiny aj seniorov, ohlasujú začiatok predaja **druhej etapy**. K 550 bytom pridáva developer projektu **J&T REAL ESTATE** ďalších 162 bytov a 123 apartmánov, ktorých cena bude opäť najdostupnejšia v tomto segmente. **Termín začiatku výstavby je október** tohto roka a dokončenie je plánované už o 22 mesiacov.

V druhej etape pribudne päť domov so siedmimi až ôsmimi podlažiami. Aj druhá etapa prinesie mix bytov rôznych veľkostí. **Benefitom, pri spustení predaja, je parkovacie miesto zadarmo k bytu**. Klient tak získa byt zariadený v štandarde, s balkónom, pivničnou kobkou a teraz aj s parkovacím miestom v cene.

Ovocné sady

Projekt disponuje 692 stojiskami, z čoho bude 295 krytých. V rámci podzemnej garáže bude samostatný priestor na odkladanie bicyklov. Ovocné sady ponúkajú bývanie s **dobrou dopravnou dostupnosťou** a blízkosťou modernej občianskej vybavenosti.

K veľkému, centrálne osadenému parku, ktorého vybudovanie sa uskutoční ešte v prvej etape, pribudne komunitná záhrada. **Park** poskytne okrem tieňa a celkového zlepšenia klímy príjemný priestor pre trávenie voľného času s deťmi na ihrisku, pri komunitnom grile aj pre aktívny pohyb na cvičiacich strojoch. Súčasťou novej štvrte bude **materská škola s kapacitou 80 miest**.

IVETA ZEMENČÍKOVÁ

Ako efektívne pracovať s tipérmi

Svoju kariéru hypotekárnej špecialistky som začala v mBank, kde som sa naučila samostatnosti, a to mi dalo základ pre prácu v Geparde. Vždy som si uvedomovala, že podnikať na vlastnú päsť je dnes veľmi rizikové. Začala som preto zháňať to, čo každý sprostredkovateľ potrebuje – tipérov! Ak sa pýtate, kto to vlastne je, tak je to ktokoľvek, kto vám odporučí klienta na hypotéku. Zo začiatku som oslovila svoju rodinu, kamarátov či bývalých kolegov. Tí ma dobre poznajú a vedia, čo sú moje silné obchodné stránky. Postupom času som sa orientovala na dostupné kontakty na internete. Vypísala som si telefónne a mailové kontakty na realitné kancelárie v Banskej Bystrici, Zvolene a začala som volať s maklérmi alebo s majiteľmi realitných kancelárií. Tam, kde som sa nedovolala, poslala som mail.

Autor článku: Iveta Zemenčíková

Akých mám tipérov:

1. **Prvou formou spolupráce sú realitné kancelárie a samostatní realitní makléri**

Robím to tak, že si obvolám maklérov a dohodnem si stretnutie, na ktoré chodím s reg. riaditeľom Andrejom Durajom, ktorý mi je veľkou oporou. Priamo dohadujeme formu spolupráce. Ja zabezpečujem pre klienta hypotéku a maklér predaj nehnuteľnosti. Je veľmi dôležité byť v intenzívnom kontakte, utužuje to vzťahy a maklér vie, že sa mu venujem na 100 %.

2. **Druhou formou spolupráce sú developeri**

Mám skúsenosť s menším developerským projektom v Banskej Bystrici, ktorý bol centrálne zazmluvnený Gepardom. Začiatok spolupráce bol zložitejší, nielen kvôli covidu. Spolupráca mi priniesla veľa nových klientov, nový systém práce, kde som musela zladiť požiadavky klienta, realitky a developera. Po nastavení prvého úveru a vyriešení počiatočných technických nastavení v bankách sa predaj naštartoval k spokojnosti všetkých. Bola to pre mňa nová, dôležitá skúsenosť, ktorá ma stála množstvo síl, ale vyplatila sa!

Moju prácu mi uľahčuje používanie nášho systému Gepardis, kde môžem využívať online komunikáciu s klientom. Ak klient na začiatku nemá záujem o stretnutie, pošlem mu na mail elektronický dotazník, v ktorom vypíše základné parametre k úveru, vyplnený sa mi vráti do GISU aj so súhlasom a elektronickým podpisom klienta. Veľmi sa mi osvedčilo zaslanie prehľadne spracovanej ponuky z GISU do mailu klienta.

Moje tipy, ako pracovať s tipérmi:

- ak získate kontakt, volajte hneď, ako môžete, už o hodinu môže byť neskoro;
- informujte partnera, či je klient úverovateľný; informujte ho priebežne o stave hypotéky;
- pomôžte im aj iným spôsobom, napríklad kontrolou kúpnej zmluvy, LV-čiek a podobne;
- klientovi pri podpise vysvetlím všetky detaily zmluvy, zabezpečím splnenie podmienok čerpania, a tak je úver rýchlo spracovaný a RM nasledujúci mesiac dostane províziu.

Začiatkom každého roka si prechádzam zoznam mojich tipérov. Vyraďujem tých, u ktorých bola v minulom roku nulová produkcia, tzn. tipér sa nenaštartoval a nie je tam výhľad zmeny. Zároveň tých, ktorých vyradím, sa snažím doplniť novými perspektívnymi. V mojom portfóliu mám cca 40 tipérov, ktorí mi zabezpečujú stabilný prílev nových obchodov. Provízia síce nie je plná, delím sa o ňou s tiperom, ale následné sprostredkované obchody a pozitívna reklama mi už zabezpečujú plnohodnotný biznis.

Prácu hypotekárneho špecialistu mám veľmi rada, dáva mi pocit slobody. Hypotéka, ako produkt ma baví, ľudia moje služby oceňujú a ja som rada, že im môžem mojimi skúsenosťami a odbornosťou pomôcť!

Mgr. GERGELY KOVÁCS

Rozhovor o tom, ako vníma digitalizáciu v bankovníctve

Rozprávať sa budeme o aktuálnych témach, o digitalizácii bankových služieb, ako aj o dosahoch krízy na fungovanie trhu.

Autor článku: Ľubomír Satko
Foto: Ľubomír Satko

Príchodom covidu na Slovensko sa zmenila jedna vec, a to, že sme viac závislí na online komunikácii. Čo všetko sa podľa teba v bankovníctve zmenilo príchodom pandémie a ako to ovplyvňuje správanie klientov?

Pred polrokom som ešte zastával pozíciu regionálneho riaditeľa v Poštovej banke, práve preto mám informácie o tejto téme z prvej ruky. Pandémia naučila komerčné banky komunikovať pomocou online aplikácií, ako je ZOOM, Teams alebo Skype for business. Táto forma komunikácie vie plnohodnotne nahradiť osobné stretnutie, aj keď z určitých dôvodov nepodporuje mentálne zdravie. V prvom rade vidím zmenu vo vnútri v bankách, zmenu v komunikácii. Keď sme v online priestoroch, ťažšie sa dopracujeme k stanoviskám alebo odpovediam na rôzne otázky. V správaní klientov veľkú zmenu nevidím, stále uprednostňujú osobné stretnutie, čo pri dodržaní bezpečnostných predpisov nevnímam negatívne. Myslím si, že covidové odklady splátok mali najväčší vplyv na správanie klientov, preto vnímam komunikáciu bánk a NBS v tomto smere za netransparentnú. Podstatné je ale to, že je tu už vakcína a všetci už vidíme sveto na konci tunela.

Veľmi veľa bánk dnes preferuje internet banking, ako aj iné spôsoby online komunikácie so svojimi zákazníkmi. Ako vnímaš tento fakt a myslíš si, že sa tým zmenil záujem klientov o sprostredkovateľské služby?

Ja osobne som tiež zástancom online komunikácie a som klientom troch bánk a viem ich porovnať. Sú banky, ktoré ponúkajú svoje služby v online priestore za výhodnejšiu cenu, a preto aj pre klienta by toto riešenie bolo výhodné. Na Slovensku ale väčšina klientov stále preferuje pobočky a svoje požiadavky rieši cez tento kanál. Myslím si, že digitalizácia je budúcnosť a zmenu podmienok uvidíme o 8 až 10 rokov.

Aký máš názor na sociálne siete a si vlastne na facebooku či instagrame?

Som v tomto povolaní už 15 rokov a keď sa pozriem na to, ako sa komunikovalo a predávalo, keď som ja začal svoju kariéru, a porovnám to s aktuálnym stavom, nevidím tam výrazné rozdiely. Mám tým na mysli self-marketing. Túto oblasť v našom podnikaní považujem za rovnako dôležitú ako samotné metodické vedomosti. Talent pri predaji a znalosti v metodických predpisoch sú nevyhnutné, ale treba o týchto skutočnostiach aj informovať verejnosť. Aby sa klienti dozvedeli o tom, že svoju hypotéku môžu riešiť aj s odborníkom na túto oblasť, a aby mali istotu, že dostanú najlepšie možné riešenie, rozhodol som sa byť nadštandardne aktívny na facebooku, ale aj v lokálnych priestoroch, ako billboardy, letáky, bannery či plagáty vo výťahoch. Odstupom času tento krok hodnotím za nečakane efektívny a priniesol mi značnú časť mojich obchodov.

Myslíš si, že digitalizácia smeruje k tomu, že už do banky nebude potrebné chodiť a všetko sa presunie do online priestoru?

Áno, myslím si, že všetko smeruje k tomu, aby klienti nemuseli chodiť na pobočky. Dôkazom je aj to, že veľké banky sa rozhodli časť svojich pobočiek zatvárať a z dlhodobého hľadiska tento trend bude pokračovať. Ako som už spomínal, predpokladám, že celková transformácia bánk na slovenskom trhu bude až o 10 rokov. Aktuálne totiž ani klientela bánk nie je pripravená vybavovať svoje finančné záležitosti iba online a hypotéky majú aj legislatívne mantinely, ktoré nedovolia vyriešiť celý proces od A po Z iba online.

Ako vnímaš fungovanie našej firmy v digitálnom prostredí ?

Myslím si, že naša spoločnosť je na dobrej ceste k tomu, aby mohla o sebe tvrdiť, že je plnohodnotná firma v online prostredí. Gepardis je aplikácia, kde sa dá s klientom prebrať celý proces bez toho, aby sme museli tlačiť rôzne dokumenty. Začalo sa školiť online v témach, ktoré sú nesmierne užitočné v našej práci. Kolegovia vyvíjajú aplikácie a systémy práve na základe našich podnetov. Pracoval som vo veľkých korporáciách na vysokých pozíciách, ale musím sa priznať, že takúto podporu a ochotu zo strany centrály som ešte nezažil. Vždy sa dajú zlepšovať procesy, zdokonaliť aplikácie, ale cesta, ktorou sa naša firma vydala, je tá najideálnejšia pre budúcnosť.

ZANIETENÍ PROFESIONÁLI

Autor článku: Ing. Ildikó Gerichová

Stretnutie s GEPARDOM

Ing. Ildikó GERICHOVÁ
majiteľka franšízovej pobočky

Rok 2011 bol rokom mnohých významných udalostí. Okrem iných sa Petra Vlhová stala juniorskou majsterkou sveta, oženil sa princ William a, hlavne, zavolal Jaroslav Kapusta.
Ponúkol mi spoluprácu s Gepardom. Bolo to v čase, keď som neriešila zmenu a myslela som si, že ju nepotrebujem. Okolnosti sa však zmenili a prijala som pozvanie na akciu Geparda. Omylom som prišla o deň skôr, ako bolo na pozvánke, a to bol pre mňa rozhodujúci moment. Gepardi zvykli zahajovať svoje akcie deň pred oficiálnym programom, tak som mala možnosť pozorovať česko-slovenský tím. Správali sa rovnako prirodzene, keď sa bavili, aj keď pracovali. Páčil sa mi ich humor, spôsoby, chémia tímu, odľahčený, pritom vysoko profesionálny prístup. Dokonca podporovali charitatívne projekty, ktorých som bola fanúšikom.

Rozhodla som sa kráčať s nimi.

Príbeh našej franšízy

Dostala som ponuku budovať svoj vlastný tím a franšízu.
Nemala som jednoznačnú predstavu, ale keďže babička ma naučila vždy prestrieť stôl nielen pre pozvaných, ale aj pre nečakaných hostí, chcela som pripraviť miesto a podmienky.

Mala som signály od ľudí, s ktorými som v bankách spolupracovala, že síce majú radi svoju prácu, ale už sa blížia k hranici svojich možností, pretože niekedy sa cítia iba ako číslo a potrebujú zmenu. Tak som im nechala pootvorené dvere.

Moji kolegovia, moji priatelia

Na začiatku sme spolupráce rozbiehali rôznym spôsobom. Niektorí prišli s jasnou predstavou, s inými sme si dali taktickú kávu a porozprávali sa, ako by to mohlo fungovať, akú mieru podpory potrebujú a môžu očakávať, ďalší si to chceli premyslieť, s inými sme si povedali, že teraz je ten správny čas.

Okrem budúcich kolegov z bankového prostredia tu boli aj kolegovia ako Baltazár Morvay, Andrejka Hečková či Dušan Jaroš, ktorí roky pracovali v iných sprostredkovateľských spoločnostiach a boli úspešní.
Presvedčila ich najmä špecializácia na hypotéky, podmienky spolupráce a priateľská atmosféra v Geparde.

Všetci sme preferovali slobodu, možnosť nového nádychu a túžbu pracovať podľa vlastných pravidiel.
Tak sme začali budovať našu „gepardiu svorku". Vlastnosť Geparda je, že buď loví samostatne, alebo v rodinných skupinách. Každý z mojich kolegov je silná osobnosť a dokáže loviť aj sám. Preferujem však tímovú spoluprácu, kde sme všetci ako jedna veľká rodina. Vieme spolu loviť, vrčať na seba, aj sa deliť, vymieňať si skúsenosti, prežívať spolu prácu, zakopnutia aj úspechy. Za tie roky som si všimla, že kto sa drží blízko tímu, je úspešný.
Pre mňa je dôležité, aby ľudia okolo mňa boli spokojní. So sebou, s odvedenou prácou, so zárobkom a možnosťami ho ovplyvniť. Plány svojmu tímu nedávam, určujú si ich sami.

Naši klienti

Nové obchody nám prinášajú hlavne referencie našich spokojných klientov.
S mnohými z nich sa poznáme roky. Pomohli sme im s kúpou „štartovacieho" bytu, s bytom pre dvoch, aj s miestom pre deti či s domom so záhradou. Klienti na nás myslia, čo nás veľmi teší. Delia sa s nami o svoje radosti, posielajú svoje svadobné oznámenia, fotky detí, pozdravy z dovoleniek. A niektorým z nás už volajú aj dospelé deti našich klientov s potrebou riešiť bývanie.
Hypotéka je úžasný produkt, ktorý nás spája s klientmi na dlho, kde s výsledkom prichádza tá spokojnosť v očiach klientov a ich rodín.

Realitné kancelárie, developeri, partneri

Pre našich partnerov sme silní práve špecializáciou na hypotéky. Spoločným cieľom je rýchly, kvalitný predaj. Obratom im preveríme záujemcu o kúpu nehnuteľnosti, ktorú majú v ponuke.
Zistíme jeho bonitu kvôli informácii, či je realizovateľný predaj. Klientovi zabezpečíme celý proces získania hypotéky s najlepšími podmienkami. Kto s nami raz spolupracoval, dobre pozná naše silné stránky a rád sa vracia.

Možnosti rastu, priestor, budúcnosť

To všetko Gepard ponúka. Podporuje aktivitu a dáva jej priestor, otvára dvere, stará sa o svojich ľudí. Pripravuje ďalšie piliere príjmov cez klientsky a poistný servis. Stále zväčšuje ochranný dáždnik nad svojím tímom aj na dni, keď prídu búrky. Tu nikto, kto nechce, nekráča sám.

Viem to. Som tu už desať rokov.

Petra Vlhová sa zatiaľ stala majsterkou sveta, vyhrala veľký krištáľový glóbus, už aj princ Harry je ženatý, ale čo je isté, Gepardi sú na príjme vždy, keď ich potrebujete.

MÔJ TÍM

Ing. Ildikó GERICHOVÁ
majiteľka franšízovej pobočky

Vo finančných službách som viac ako dvadsaťpäť rokov. Hypotéky sú mojou vášňou. V Geparde sústreďujem okolo seba špecialistov, ktorých považujem za špičku v oblasti hypotekárneho poradenstva na Slovensku. Môj tím - to sú skúsení, zanietení profesionáli.

Mgr. Pavol VAVRO
hypotekárny špecialista

V bankovníctve pracuje viac ako dvadsať rokov. V Gepard Finance sa počet jeho klientov blíži k prvej tisícke. Húževnatý, angažovaný, originálny.
S manželkou Luckou vybudovali v Geparde úspešné rodinné podnikanie. Pridala sa k nám v roku 2017. S jej podporou opakovane obhájil prvenstvo medzi TOP maklérmi spoločnosti. Odvádzajú úžasnú prácu. Silný tandem so schopnosťou plánovať úspech.
Aj preto je Pali v Geparde číslo 1 v počte hypoték za rok 2017, 2018, 2019, 2020.

Mgr. Dominika SHATAGINOVÁ
hypotekárny špecialista

S hypotékami pracuje od roku 2009. Špecialista Gepard Finance od roku 2014. Klienti oceňujú jej ľudský prístup, profesionalitu a maximálnu ústretovosť. Pre klienta nepozná odpoveď nie.

Ing. Baltazár MORVAY
hypotekárny špecialista

Vo finančnom sektore sa pohybuje viac ako pätnásť rokov. V tíme je jediný v part-time režime. Gepard Finance si vybral kvôli špecializácii na hypotéky. Komplexný, spoľahlivý, rýchly. Jeho motto: „So mnou sa vo svete hypoték nestratíte."

Ing. Mária ŠEVČÍKOVÁ
hypotekárny špecialista

Prax v bankovníctve viac ako desať rokov. Jej nosným biznisom sú reality. Hypotekárnym špecialistom Gepard Finance je od roku 2015. Klienti si vážia jej profesionálny prístup, flexibilné riešenia, ústretovosť. Ak hľadáte najlepšiu hypotéku, u Majky ste na dobrej adrese.

Dušan JAROŠ
hypotekárny špecialista

Viac ako desať rokov v oblasti finančníctva. V Geparde sa už vypracoval do prvej desiatky. Mladý, dravý, s priateľským prístupom. Uloví pre klienta to najlepšie.

Mgr. Andrea HEČKOVÁ
hypotekárny špecialista

Je certifikovanou hypotekárnou špecialistkou od roku 2006. Robí poradenstvo šité klientovi na mieru a jej prístup, odbornosť a rýchlosť sú klientmi Gepard Finance vysoko hodnotené.

Ing. Juraj POLIAK
hypotekárny špecialista

Hypotekárna prax viac ako dvadsať rokov. Od roku 2012 špecialista v Gepard Finance. Vyrieši aj najkomplikovanejšie prípady. Rýchly, spoľahlivý, profesionálny. Klientovi vždy nájde jeho najlepšiu hypotéku.

Ing. Miroslava RAUČINOVÁ
hypotekárny špecialista

V bankovníctve od roku 2005. V Gepard Finance sa jej splnil sen priniesť klientovi to najlepšie, čo trh ponúka. S Mirkou nestratí klient ani peniaze ani úsmev.:))

Monika ASANOSKÁ
asistentka majiteľky franšízy - hypotekárny špecialista

Moja pravá ruka. Spoznala som ju počas jej práce v banke ako jedného z najangažovanejších „bojovníkov" za svojich klientov, úžasne pracovitú a húževnatú. Je mi cťou, že v roku 2018 prijala ponuku na spoločnú prácu. A prečo sa tak rozhodla?
„Bola to pre mňa výzva a zároveň prekvapenie pre okolie. :-) Páčila sa mi jedinečnosť a originalita, ako spoločnosti, tak aj kolegov. :-) GEPARD a náš tím boli a sú pre mňa značkou kvality, stability na trhu hypoték a spoločnosť, na ktorú sa môže klient kedykoľvek obrátiť."

Marko FINTA
asistent franšízy

Najmladší člen tímu, toho času v našom inkubátore talentov ako Mirkin „stážista". :) Do tímu prišiel vo februári 2020 ešte ako študent na výpomoc v čase koronakrízy. Osvedčil sa. Ochotný pracovať, koľko je treba a kedy je treba. O svojej práci hovorí:
„V súčasnosti sa snažím od skúsených kolegov čo najviac naučiť, aby som vedel v budúcnosti pomáhať ľudom v ich snoch o bývaní tak, ako to robia oni dnes. :-)"

TO JE MÔJ TÍM

Profesionáli so srdcom. Na každého z nich sa môžete spoľahnúť.

Directreal – najväčšia franšízová sieť realitných kancelárií s prívlastkom „Made in Slovakia“

Spoločnosť Directreal bola založená vo februári roku 2007 (samotný zápis spoločnosti do obchodného registra nastal v celkom symbolický dátum, a to 14.02. na Valentína) **Mariánom Patákom** spolu s manželkou **Adrianou** a dlhoročným priateľom **Emilom Barbuščákom**. Hlavným motívom pre podnikanie v realitách bola práve osobná a, bohužiaľ, negatívna skúsenosť p. Patáka s realitným maklérom pri kúpe svojej vlastnej nehnuteľnosti.

Marián PATÁK
konateľ spoločnosti Directreal

Tento motív bol základom pre samotnú „DNA“ spoločnosti, ktorou je poskytovanie profesionálneho a proklientského servisu na vysokej úrovni, avšak vždy s dôrazom na ľudský prístup.

Directreal od svojho vzniku sprostredkoval viac ako **18-tisíc realitných obchodov**. Počas tohto obdobia nazbieral viac ako 5-tisíc referencií spokojných klientov. Spoločnosť je členom NARKS-u, pričom Marián Paták je zároveň aj priamym členom predsedníctva NARKS-u. Rovnako sa môže spoločnosť pochváliť členstvom v SFA (Slovenská franchisingová asociácia).

Od prvotnej myšlienky založenia spoločnosti mal Marián Paták jednoznačný cieľ - založiť sieť realitných kancelárií. Nakoľko mal blízko k franšízingu, voľba bola jednoznačná. Dnes je franšízová sieť tvorená spolu **32 kanceláriami**, ktoré sú pod vedením franšízových partnerov a v zásade pokrývajú celý slovenský realitný trh. Obrovskou výhodou je vzájomná spolupráca všetkých partnerov a vzájomná súdržnosť v sieti.

Aktuálne je v širšom vedení spoločnosti Directreal celkom 5 ľudí. Marián Paták vo funkcii konateľa spoločne s manželkou Adrianou Patákovou, ktorá rovnako zastáva funkciu konateľa, ako aj finančného riaditeľa spoločnosti. Vo funkciii marketingového manažéra je ich dcéra Alexandra Patáková, ktorá podčiarkuje rodinnú orientáciu spoločnosti, ktorá je priamo viditeľná aj v užšom vedení spoločnosti. Túto trojicu dopĺňajú Emil Barbuščák, pôvodne ako prevádzkový riaditeľ celej siete, dnes na pozícii majiteľa a riaditeľa vlastnej kancelárie - Directreal Smile. Prostredníctvom svojich poznatkov nadobudnutých dlhoročným pôsobením v teréne odovzdáva svoje skúsenosti ďalej novým, ako aj začínajúcim partnerom či ich maklérom. Je hlavným garantom väčšiny školení pod vedením spoločnosti Directreal. Posledným členom užšieho vedenia spoločnosti je **JUDr. Tomáš Temiak**, ktorý zastáva pozíciu manažéra franšízovej siete, ako aj interného právnika spoločnosti. Jeho hlavnou úlohou je najmä rozvoj a manažment siete franšízových partnerov.

Emil BARBUŠČÁK

Realitná kancelária Directreal SMILE

Keď sme pred pätnástimi rokmi kreovali Directreal ako projekt, zadanie bolo jasné - chceme byť najlepšia realitná sieť na Slovensku, čo sa týka služieb pre našich klientov! Nakoľko som v realitnom biznise už pred založením Directreal pracoval 8 rokov, mal som dostatok skúseností, ako sa to má robiť, ale hlavne tých, ako nie. :-) Moja základná rovnica znie: ak ti predávajúci klient zverí dôveru, musíš spraviť všetko pre to, aby bol nadšený! Iba spokojný klient je pre mňa totiž málo. :-)
V roku 2018 sme pre vás otvorili pobočku Directreal Smile, ktorá sa za veľmi krátky čas stala obľúbenou realitnou kanceláriou natoľko, že sme za minulý rok 2020 získali ocenenie „**Kancelária roka**" a v mojom tíme máme aj maklérku roka, Mišku Mosnú. Predávajúci klient, ktorý nám natoľko verí, že nám dá aj kľúče od bytu/domu, v ktorom aktuálne býva - tak toto je pre mňa absolútne zaväzujúce a nikoho určite nesklamem. Nesmierne si túto dôveru vážim...

Realitná kancelária má štandardne zabezpečiť hladký priebeh realitného obchodu. To zahŕňa prípravu zmluvnej dokumentácie, komunikáciu s finančným poradcom kupujúceho či prizvanie znalca. Vieme zabezpečiť aj vypratanie nehnuteľnosti, vymaľovanie, všetky administratívne veci, daňové záležitosti, prosto všetko, čo treba, to zvládame. :-) Skúste to s nami a ja som presvedčený, že budete nadšení. :-) Lebo iba toto beriem!

Juraj TÓTH

Realitná kancelária Directreal LIFE

V sieti Directreal vidím veľký potenciál, pretože mi poskytuje zázemie silnej značky, pomoc a podporu v každom smere a tiež možnosť osobne a profesionálne rásť. V rámci celej siete je množstvo kvalitne vyškolených kolegov, ktorí sú vždy v prípade potreby k dispozícii.
Ako majiteľ pobočky Directreal môžem klientom ponúknuť bezproblémový priebeh obchodu vďaka tzv. etickému kódexu, ktorý vždy ako kancelária dodržiavame. Medzi naše štandardy patrí napríklad:

- ak získate kontakt, volajte hneď, ako môžete, už o hodinu môže byť neskoro ;
- informujte partnera, či je klient úverovateľný; informujte ho priebežne o stave hypotéky;
- pomôžte im aj iným spôsobom, napríklad kontrolou kúpnej zmluvy, LV-čiek a pod.

Naša kancelária zabezpečuje kompletný právny a hypotekárny servis, odborné poradenstvo a všetky úkony spojené s predajom alebo prenájmom nehnuteľnosti.
Už 8 rokov spolupracujeme so spoločnosťou Gepard Finance s. r. o., ktorá poskytuje kvalitné hypotekárne poradenstvo.
O našej kvalite a profesionalite svedčí množstvo predaných nehnuteľností a referencie spokojných klientov.

ONLINE MARKETING

VYUŽÍVAJÚ HO DNES FIRMY, KTORÉ O ŇOM PRED ROKOM NEVEDELI ABSOLÚTNE NIČ

Autor článku: Ľubomír Satko
Foto: Envato Elements

Príchodom pandémie covidu sa toho zmenilo vo fungovaní ekonomiky aj samotných firiem veľmi veľa. Začal sa čoraz viac využívať nový fenomén – **online komunikácia a online marketing.**

Práca z domu je dnes bežná

Kríza spôsobila, že vláda musela sprísniť opatrenia, hlavne obmedziť stretávanie ľudí, a tak neostávalo firmám nič iné, len umožniť svojim zamestnancom vykonávať prácu z domu a komunikovať s kolegami či klientami online. Doba Covidu priniesla so sebou to, čo bolo na Slovensku nevyhnutné – väčšiu IT modernizáciu a väčší dopyt po online technológiách.

V Geparde sme zareagovali promptne na potreby online komunikácie. Netrvalo dlho a rozbehli sme **online školenia, porady, mítingy a workshopy s našimi maklérmi**. Vianočné príhovory či odovzdávanie ocenení sme prvýkrát v histórii spravili formou video prezentácií. Stále hľadáme spôsoby, ako zjednodušiť prácu našim maklérom a dať im nástroje na modernú komunikáciu a spracovanie hypoték. To, že sa nemôžeme stretnúť, nás neobmedzuje v komunikácii s maklérmi, ktorá je častokrát takto intenzívnejšia.

Online marketing

Do popredia sa dostal online marketing, ktorý má dnes silnejšie postavenie ako kedykoľvek predtým. V Geparde sme rozbehli naplno online marketing v tomto roku, keď sme spustili viaceré kampane na sociálnych sieťach, hlavne na Facebooku a Instagrame. Zamerali sme sa na získavanie nových posíl do tímu a podporu spolupráce s developermi a realitnými kanceláriami.

Sociálne siete sú TOP

Ak chce firma či podnikateľ dnes uspieť, potrebuje byť vidieť na sociálnych sieťach. Firmy začali vyčleňovať budgety na reklamy a uvedomujú si, že zákazníci sú na mobiloch a v online priestore. Preto sa využívanie sociálnych sietí stalo prioritou v podnikaní firiem, ktoré odhaľujú postupne ich potenciál.

Zopár faktov o sociálnych sieťach, ktoré by vás mohli zaujímať

- 49 % používateľov tvrdí, že používa Google na objavenie alebo nájdenie novej značky či produktu. (Think with Google, 2019)
- Od júna 2019 sa 94 % internetových vyhľadávaní uskutočňuje pomocou Google. (Jumpshot via Sparktoro, 2019)
- Od roku 2019 generovali mobilné zariadenia, s výnimkou tabletov, asi polovicu všetkej návštevnosti webových stránok globálne. (Statista, 2020)
- Blogy patria medzi tri primárne formy médií, ktoré sa dnes používajú v obsahových stratégiách. (HubSpot , 2020)
- Video sa stalo najpoužívanejším formátom v obsahovom marketingu, predbehlo dokonca blogy a infografiku. (HubSpot , 2020)
- K prvému štvrťroku 2020 bolo aktívnych 2,6 miliardy používateľov Facebooku mesačne. (Statista, 2020)
- Na Facebooku je 8 miliónov aktívnych inzerentov, z ktorých drvivú väčšinu tvoria malí a strední podnikatelia. (Facebook Insights, 2020)

Ing. ANDREJ DURAJ

V rozhovore sa dozviete, z čoho sa najviac teší a na čo je hrdý náš regionálny riaditeľ.

Autor článku: Ľubomír Satko I Foto: Ľubomír Satko

Ako dlho pracuješ pre našu spoločnosť a kto ťa oslovil na spoluprácu?

Prvého marca tohto roku je to už práve sedem rokov, čo som sa stal súčasťou gepardej svorky. Po dlhoročnej práci v bankovom sektore som dozrel do štádia uskutočnenia zmeny a svoje rozhodnutie som nikdy neoľutoval. Keďže mám rád hypotéky a zároveň som v Geparde poznal môjho bývalého kolegu z ČSOB, Jara Kapustu, vybra som si práve Gepard. Jaro mi predstavil spoločnosť a jej obchodnú politiku. S ňou som sa rýchlo stotožnil a stal sa tiež „gepardom".

Naša spoločnosť sa každým rokom mení a napreduje, ako vnímaš zmeny v Geparde?

Zmenilo sa toho naozaj mnoho. Veľkým prerodom prešiel produkčný systém Gepardis, ktorý priniesol praktické zlepšenia a nové funkcionality nielen maklérom, ale aj nám na centrále. Zmeny priniesli aj nových kolegov na centrálu. Poslednou výraznou zmenou bol príchod Ľuba Satka, ktorý vniesol do firemného marketingu nový vietor. Veľkou zmenou prešli samotní makléri, hlavne v ponímaní firemnej kultúry a príslušnosti k značke Gepard. Najdôležitejšie je, že Gepard je v neustálom pohybe a nezastal ani počas pandémie. Dokončila sa nová webová stránka, špecializovaná stránka na zníženie splátok, spustilo sa fórum a, hlavne, vzniklo klientske centrum, ktorého činnosť si veľa maklérov pochvaľuje a víta.

Čo sa páči najviac zo spomínaných zmien vo firme našim maklérom?

Igor Tonhäuser a Ivetka Zemenčíková si pochvaľujú hlavne to, že ich call centrum a Ivka Nemčková, odbremenila od inak zaťažujúceho telefonovania a zároveň s vysokou odbornosťou zabezpečili starostlivosť o portfólio klientov. Benefitom je eliminácia storn a vznik nových obchodných príležitostí, o ktorých by inak nevedeli.

Keby som sa ťa opýtal, na čo si najviac hrdý vo svojom regióne, čo ti napadne?

Zo všetkého najviac som hrdý na svojich maklérov, na ich odborný a zároveň ľudský prístup a vysokú profesionalitu a na to, že sme ako veľká rodina. Hrdý som na ich lojalitu, na šírenie značky a dobrého mena Gepardu po celom Slovensku. Naši makléri sú vo svojich mestách pojmami.

A za to im **ĎAKUJEM!**

Aké predpoklady by mal spĺňať dobrý maklér a aké typy ľudí hľadáš do svojho regiónu?

V prvom rade by mal „chcieť" robiť túto prácu a mal by mať motiváciu. V druhom rade by mal mať rád ľudí a túžbu im pomáhať a v neposlednom rade by ho mala baviť hypotéka. Všetko ostatné sa dá naučiť, resp. získať praxou a v poslednom čase online školeniami a výborným a neustále sa vylepšujúcim

Ako vidíš budúcnosť podriadených finančných maklérov v oblasti sprostredkovania úverov po skončení pandémie?

Počas pandémie koronavírusu, ešte viac ako inokedy, vystúpila do popredia pri vybavení hypotéky práca makléra. Banky neboli štandardne otvorené, ťažko sa dalo dovolať pracovníkom, mnohokrát boli pobočky zatvorené kvôli karanténe, niektoré boli zrušené, pracovníci bánk robili z domu a kvôli zmeneným hodinám nestíhali robiť štandardné poradenstvo. Ale makléri tu boli pre svojich klientov aj počas pandémie vždy pripravení poradiť a pomôcť pri riešení hypotéky. Keďže banky postupne prechádzajú na online systém vybavovania, budúcnosť vo financiách bude patriť maklérom, ktorí na tento typ práce budú pripravení. Budú tiež musieť využívať technológie a prispôsobiť sa rôznym bankovým aplikáciám a IT prepojeniam. Banky budú čoraz viac tlačiť na to, aby sa klient „obslúžil" cez virtuálne prostredie sám. Takto stúpne hodnota kvalitných maklérov, ktorí budú, na rozdiel od bánk, na klienta mať čas a všetko vybavia zaňho.

Andrej **DURAJ**

regionálny riaditeľ pre stredné a východné Slovensko

PRACOVNÉ SKÚSENOSTI

Banka Slovakia, a. s.
- riaditeľ pobočky

Československá obchodná banka, a. s.
- riaditeľ pobočky

ARKON, a. s.
- personálny konzultant

Sberbank Slovensko , a. s.
- riaditeľ pobočky

gepardi

NOVÝ SYSTÉM GEPARDIS II

Sledovanie tiketov | Prehľad ponúk | Štatistiky
Údaje o klientoch na jednom mieste | Analýzy | A veľa ďalšieho

Nová metodika

Najväčšia ponuka developerských projektov

GEPARD FINANCE

www.gepardfinance.sk