

Jarmila a Vladimír

# Poliakovi

zakladatelé a hlavní akcionáři ZFP Group

Marek Miler  
marek.miler@economia.cz



Skupina ZFP patří v Česku mezi největší zprostředkovatele finančních produktů. Sází na rozvětvený program vzdělávacích seminářů, kterým za čtvrt století od vzniku firmy už prošlo asi 300 tisíc lidí. S pomocí seminářů získává síť ZFP provize ze zprostředkování životního a penzijního pojištění, hypoték, investic do zlata nebo při změně smluv pro dodávky energií. Pod heslem „Učíme vás rozumět vašim penězům“ razí ZFP zprostředkovatelský model, který loni přinesl na provizích kolem jedné miliardy korun. Spolumajitelka Jarmila Poliaková počítá letos s deseti procentním nárůstem.

Tato oblast podnikání ale začíná podléhat přísnější regulaci. Spolupracovníci firem jako ZFP, Fincentrum nebo Partners musí například projít zkouškami, aby mohli některé finanční produkty nabízet. Podle Vladimíra Poliaka, zakladatele ZFP, registrace a povinné zkoušky odstraní část nekalé konkurence. „Bylo tu hodně lidí, kteří v oboru neměli co dělat. Zpřísnění je správné a trh vyčistilo,“ říká v rozhovoru.

**HN: ZFP začalo jako zprostředkovatelský byznys pro životní pojištění a tradiční penzijní produkty. Pak jste se rozkročili i do investic. Kde dnes vidíte největší potenciál?**  
Vladimír Poliak: Máme velkou obchodní síť, která umí různé disciplíny. Jsme hodně diverzifikováni. Stále máme hodně obrátu z životního pojištění a z tradičních penzijních produktů, ale od roku 2013 jsme se posunuli i do dalších oblastí – založili jsme realitní fond, před rokem jsme spustili služby přechodu k novému dodavateli elektřiny a plynu. Investice do zlata jsme spustili v únoru 2017 v Česku a nedávno i na Slovensku.

**HN: Postupně dochází ke zpřísnění pravidel pro zprostředkovatele finančních produktů. Loni napří-**

**Jarmila Poliaková (63) a Vladimír Poliak (68)**

Podnikatelská dvojice manželů Poliakových má základnu ve Velkých Bílovicích. On se na Moravu přišel ze Slovenska a hned v roce 1990 po nástupu tržního hospodářství se ještě při zaměstnání (byl vedoucím prodejny Barum v Břeclavi) pustil do zprostředkování finančních produktů. Se zkušeností s multi-level marketingem ze sousedního Rakouska se tomuto podnikání po třech letech začal věnovat naplno. S manželkou vedli moravskou divizi jablonecké značky Effectconsulting. Dvojice se v roce 1995 rozhodla s několika spolupracovníky založit vlastní firmu – ZFP. Poliakovi mají dvě dospělé děti.

**HN: Říkáte, že v minulosti se vyšší profesionalizace vašich zprostředkovatelů podepsala na ziskovosti firmy. Jak se vyvíjí dnes?**

J. P.: Největší výkyv jsme měli v roce 2016, ale ten byl způsoben odchodem třetiny obchodní sítě v předchozím roce. (Někteří klíčoví ředitelé ZFP tehdy přišli s požadavkem mít stejné podíly ve firmě jako její zakladatelé. Poliakovi s tím nesouhlasili, nakonec od nich jejich minoritní podíly odkoupili zpět. Ředitelé z firmy pak odešli i se spolupracovníky. Dnes Poliakovi tuto situaci popisují jako „byznysový rozvod“ – pozn. red.). V roce 2010 jsme měli rekordních 1,5 miliardy korun obrátu, loni jsme se dostali zpátky na jednu miliardu a jsme opět v růstovém trendu. Letos očekáváme nárůst obrátu asi o deset procent.

**HN: Kolik má ZFP licencovaných spolupracovníků?**

V. P.: Licencovaných, tedy profesionálních spolupracovníků máme asi 1200 – na pojištění. Z toho je 700 investičních specialistů, kteří jsou v registru ČNB. Na úvěry máme specialistů 200.

**HN: V roce 2016 jste ale měli více než 2300 spolupracovníků.**

J. P.: Byly doby, kdy jsme jich měli dokonce přes 4000. Ale zprvu mnoho lidí vyřadila regulace jako MIFID2 (evropská směrnice o finančních nástrojích – pozn. red.) a pak několik desítek lidí ubylo, když přišla i regulace na pojištění.

**HN: Hlavní úbytek ale může ještě přijít, protože do konce roku 2022 platí přechodné období, během kterého musí vaši spolupracovníci složit zkoušky. Obáváte se dalšího poklesu?**

J. P.: Ano, počet zprostředkovatelů může ještě klesnout. Proto vysvětlujeme, motivujeme, aby se na to naši lidé připravili, aby to nezanedbali. Když už ušli kus cesty, bylo by škoda, aby nepokračovali a nestali se z nich profesionálové. Část lidí můžeme převést na neregulované produkty jako investice do zlata nebo



## JSME FIRMA I RODINA

SKUPINA ZFP SE OD BYZNYSU SE ŽIVOTNÍM A PENZIJNÍM POJIŠTĚNÍM POSOUVÁ K INVESTICÍM. ZALOŽILA REALITNÍ FOND, CHYSTÁ PLATEBNÍ SLUŽBY A CROWDFUNDING. ZAKLADATELÉ ALE CHTĚJÍ FIRMU UDRŽET JAKO RODINNOU A ODMÍTÁJÍ NABÍDKY NA SLOUČENÍ S KONKURENCÍ.

**klad skončil rok a půl trvající proces udělování licencí nebankovním prodejcům půjček. Zákon také nařídil registraci a povinné zkoušky pro zprostředkovatele a distributory některých produktů. Jak se na nová pravidla díváte a co to přinese ZFP?**

Jarmila Poliaková: Protože lidi vzděláváme už 25 let, mnoho se toho pro nás nezměnilo. Naši lidé jsou zvyklí se vzdělávat a učit se. Školení jsme absolvovali my z vedení mezi prvními a našim lidem jsme vysvětlili, že není čeho se bát. Že když to zvládneme, můžeme tím utéci konkurenci a bude to dávat smysl. V samotné myšlence zkoušek pro zprostředkovatele problém není, my se spíš zamýšlíme, jaká je kvalita těchto zkoušek. Někdy je tam málo opravdové praxe a zkušeností, trochu se v tom odráží i povaha našeho školství. To je ale už jiná kapitola. V. P.: Bylo tu hodně lidí, kteří v oboru neměli co dělat. Nové požadavky je často odradily. Zpřísnění je správné a trh vyčistilo. I naši lidé z terénu nám hlásí, že se jim zdá, jako by konkurence ubylo.

**HN: Představovala certifikace pro ZFP vyšší náklady?**

V. P.: Zvýšení nákladů se určitě projeví i u nás. Znamená to více compliance, více právníků, více sledovat legislativu. To řada slabších firem neustojí. Ruku v ruce s tím jde modernizace IT a nároky na bezpečnostní zprávy.

služby spojené s dodávkou elektřiny a plynu. Takže i ti, kdo neuspějí, budou mít u nás stále práci.

V. P.: Lidé si u nás zvyknou na určitý životní styl a nechce se jim zpátky do běžného pracovního procesu. Vědí, že někam patří, rádi se setkávají na seminářích, komunikují spolu. I to je motivace pro složení zkoušek.

**HN: Swiss Life loni koupil Fincentrum. Zvýší se pro vás konkurence?**

J. P.: Pojem konkurence nevnímáme nijak výrazně. Vzhledem k tomu, že jsme propojili vzdělávání veřejnosti se zprostředkováváním, získáváme tím informované klienty, kteří sami nejlépe vědí, které produkty potřebují a proč si je sjednali. Sážíme na kvalitu našich spolupracovníků, kteří se pravidelně vzdělávají. Také jsme už natolik technologicky vyspělí, že dovedeme nabídnout rychlý a efektivní servis. Z pohledu těchto tří základních aspektů konkurenci nemáme.

**HN: Přece jen ale konkurence ve vaší branži nějak funguje. Například v ní je časté přetahování spolupracujících zprostředkovatelů mezi firmami. Současné dění kolem Fincentra je toho důkazem. Dá se proti tomu bránit?**

J. P.: Naši hlavní strategií bylo, je a bude zvát lidi na naše semináře finanční gramotnosti, aby se sami naučili ro-

zumět svým financím. Nám konkurence proto nemůže ve velkém přetahovat spolupracovníky, protože kdo projde naším školením, rozumí tomu, co kdo komu platí, a jiné firmy ho k přechodu těžko přesvědčí.

**HN: Neobáváte se, že váš „samospotřebitelský“ byznysmodel bude v budoucnosti narušován další regulací?**

V. P.: Právě proto pracujeme na tom, abychom měli firmu s profesionály. A vedle toho máme divize, kde budou živnostníci dělat neregulované produkty a budou moci kdykoli, když budou chtít, získat certifikát a přestoupit do profesionální části. Takže se nemáme čeho bát.

**HN: Některé firmy z oboru byly v minulosti kritizovány za klamavé praktiky, kterými jejich lidé zákazníkům finanční produkty vnucovali. Pokutu dostaly firmy OVB nebo Kapiol za to, že vydávaly investiční životní pojištění za bezpečné a snadno návratné spoření. Pokutu také dostalo Fincentrum za to, že neinformovalo klienty o propojení tehdejšího místopředsedy představenstva s poskytovatelem životního pojištění. I ZFP akademie dostala v roce 2012 od ČNB relativně vysokou, dvoumilionovou**