

Budoucnost profese finančního poradce / realitního makléře

Šance na přežití je mizivá.

Šance na přežití je mizivá.

Ale buďte v klidu,

Šance na přežití je mizivá.

Ale buďte v klidu,

týká se to jenom většiny.

Budoucnost profese? Tři pohledy na věc:

Budoucnost profese? Tři pohledy na věc:

Co si o tom myslím já

Budoucnost profese? Tři pohledy na věc:

Co si o tom myslím já

Co o tom říkají zdroje na internetu

Budoucnost profese? Tři pohledy na věc:

Co si o tom myslím já

Co o tom říkají zdroje na internetu

Co o tom říká AI

1. Co si o tom myslím já

Co si tom myslím já:

Jaká je budoucnost poradců
a makléřů,
na to neexistuje jednoduchá
odpověď.

Co si tom myslím já

Existuje však mnoho dobrých otázek,
které nám mohou pomoci udělat si představu o tom,
jak by to mohlo v budoucnu vypadat.

13 otázek:

Co si o tom myslíte vy?

Pište svoje názory do diskuze

Otázka 1:

Jak moc si dokázal poradit zákazník sám:

Před dvaceti lety?

V současnosti?

V budoucnosti?

Zákazníci a jejich nakupovací dovednosti

Dovednosti

1990

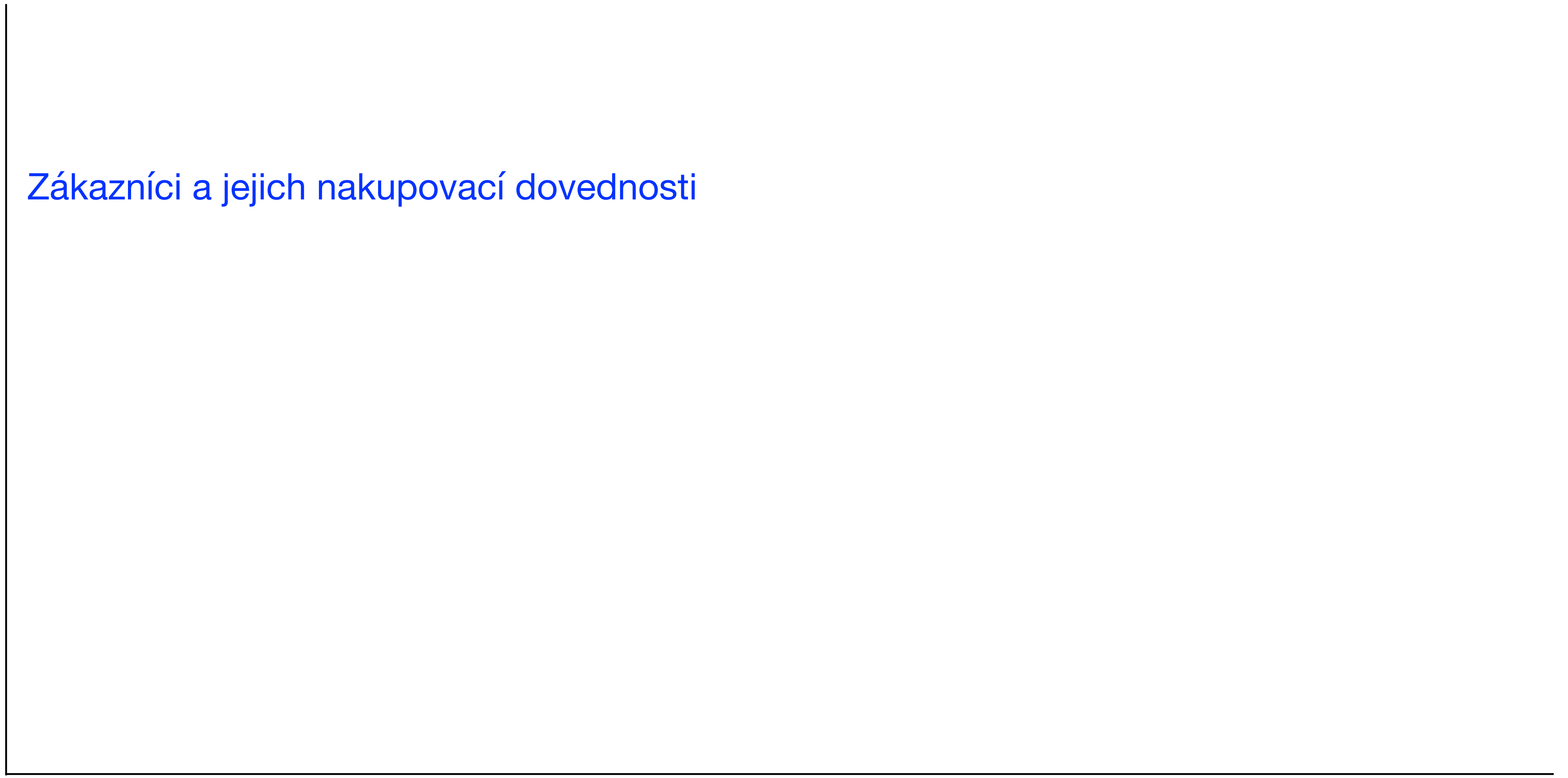
2000

2010

2020

2030

Čas

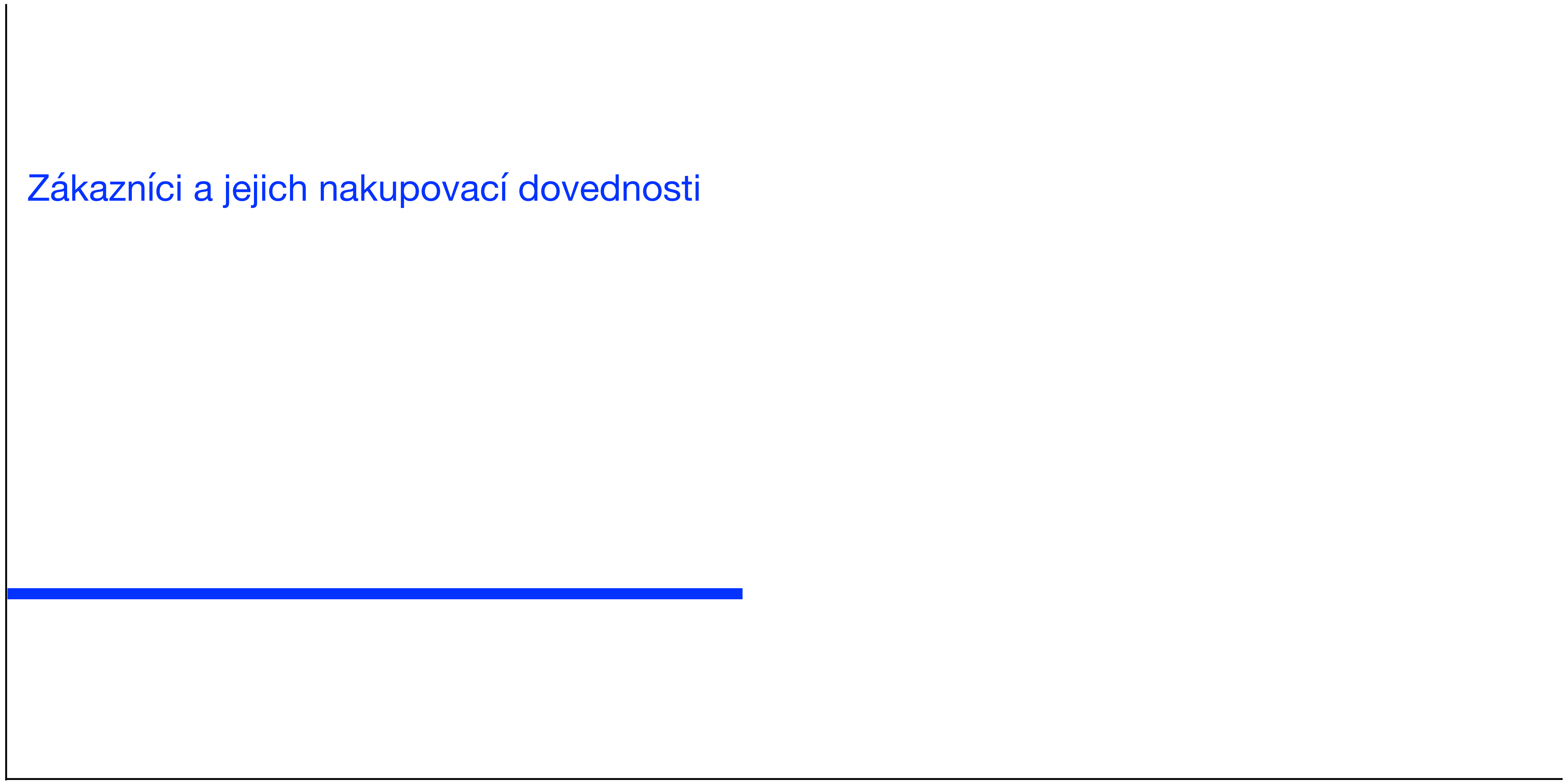


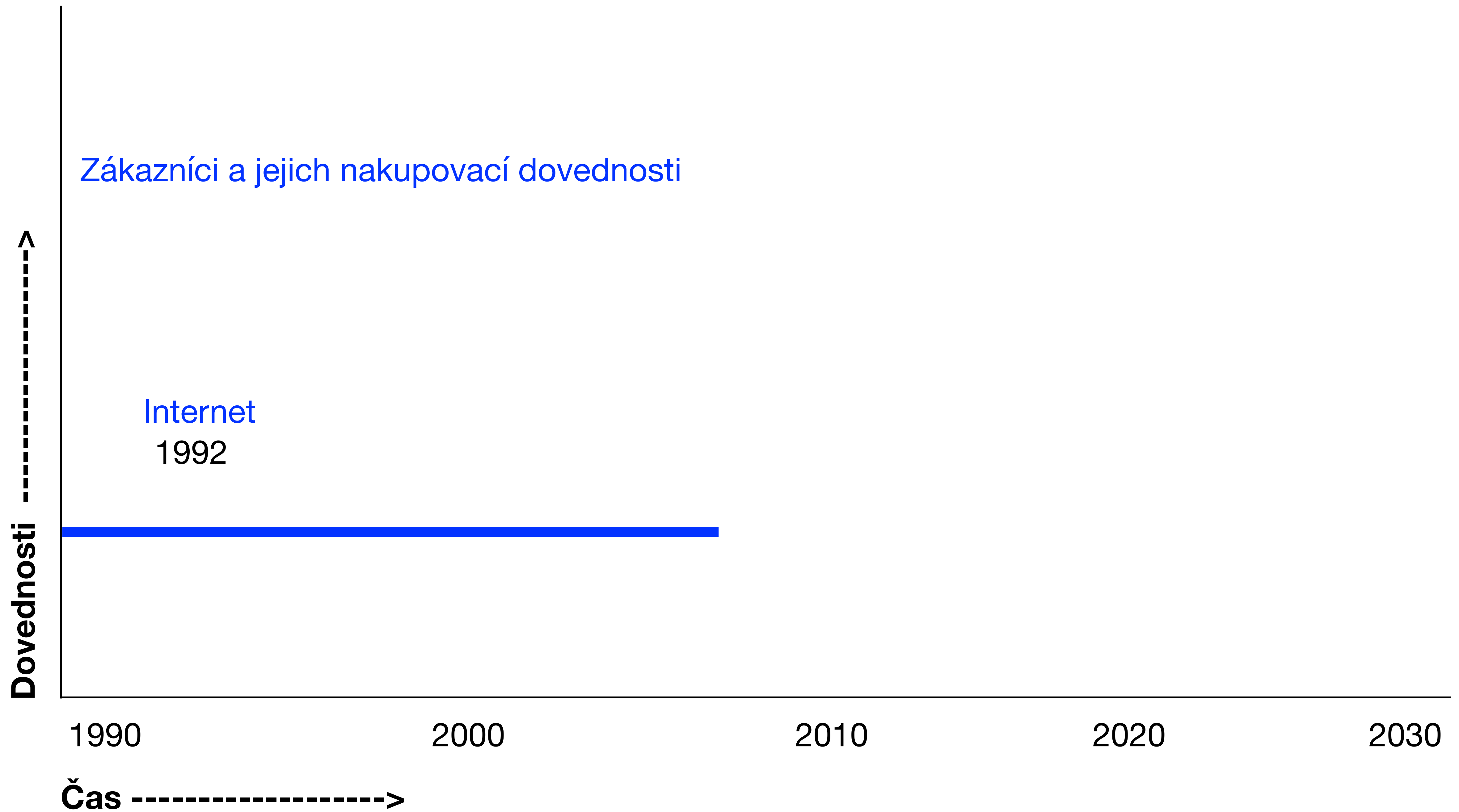
Zákazníci a jejich nakupovací dovednosti

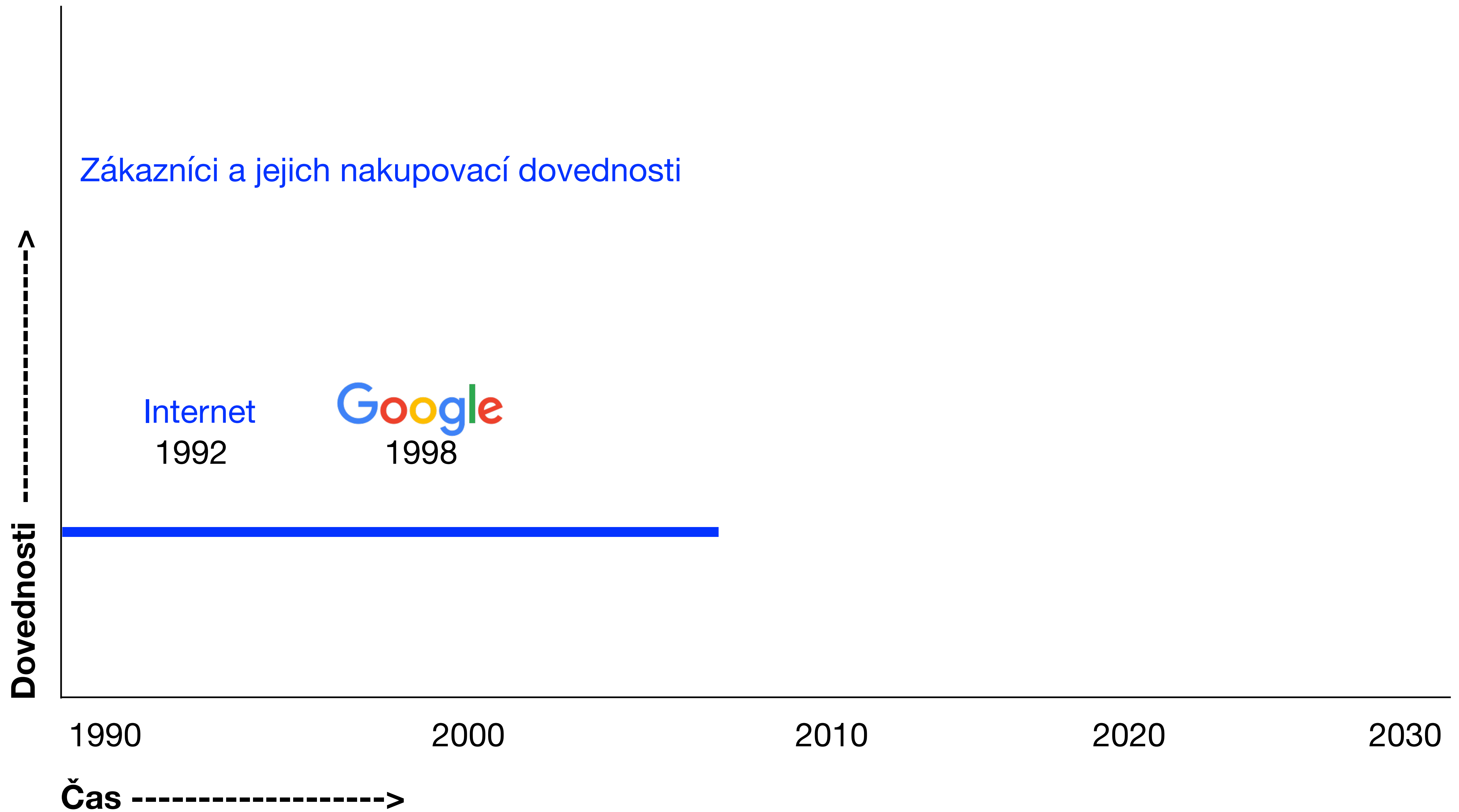
Dovednosti

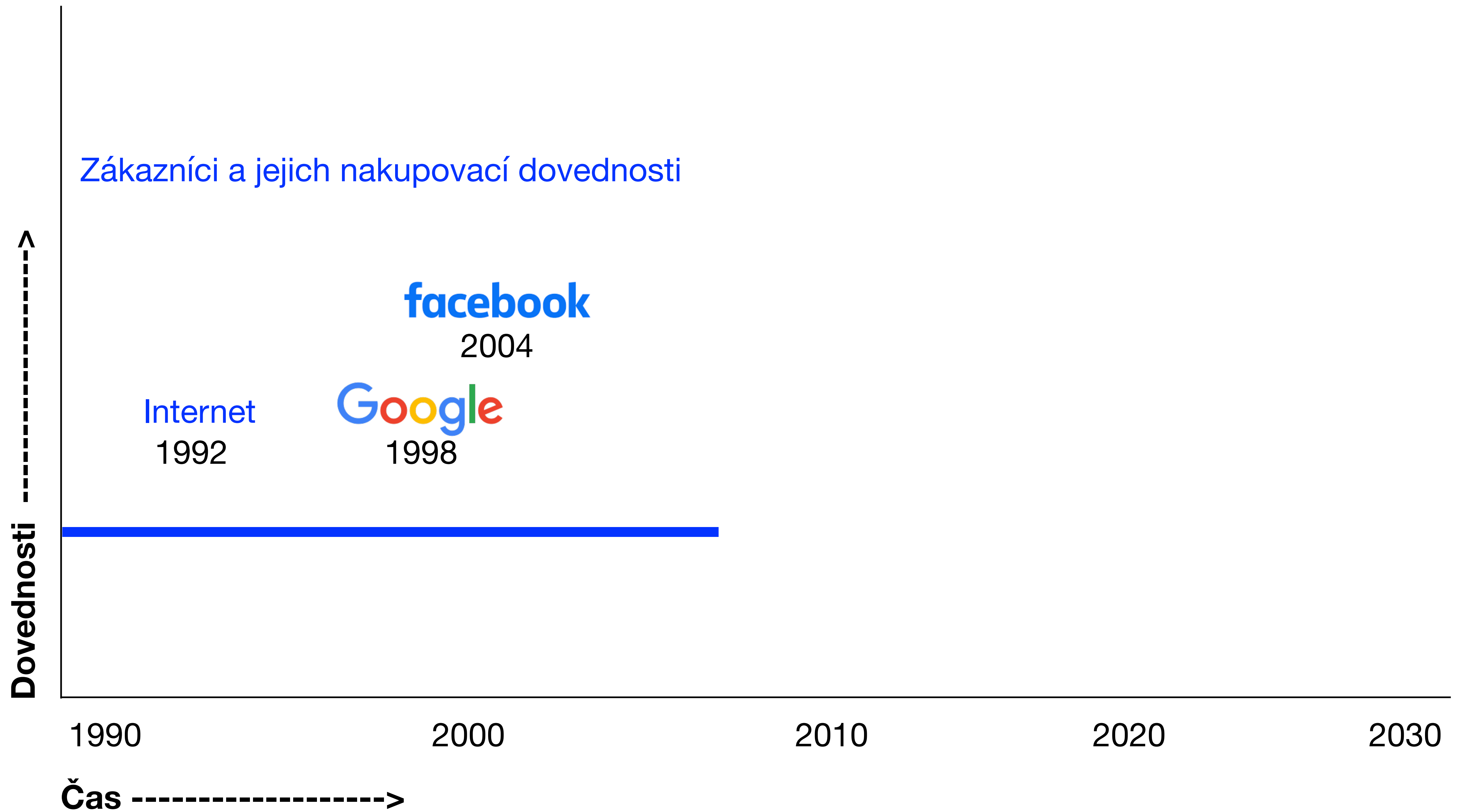
1990 2000 2010 2020 2030

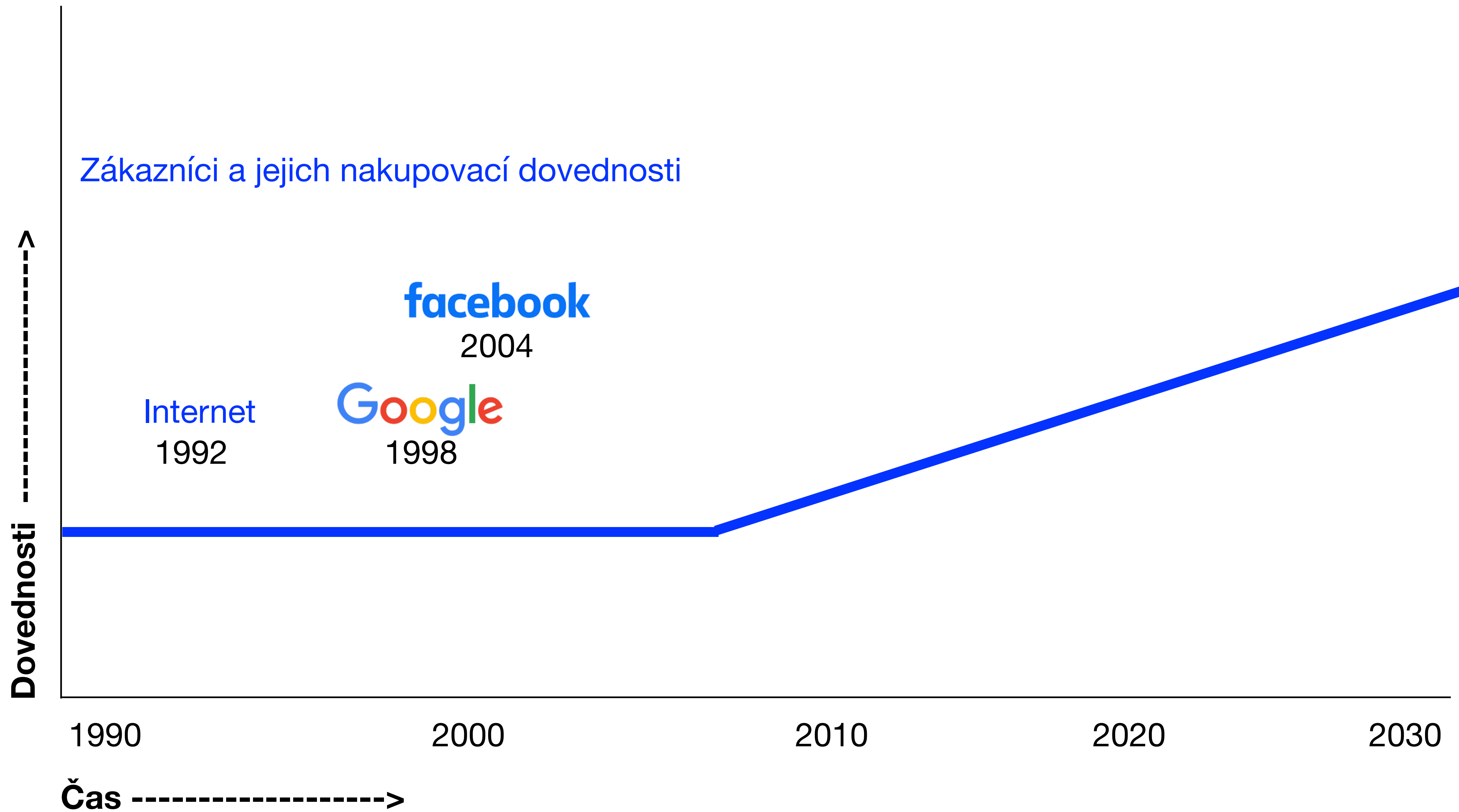
Čas

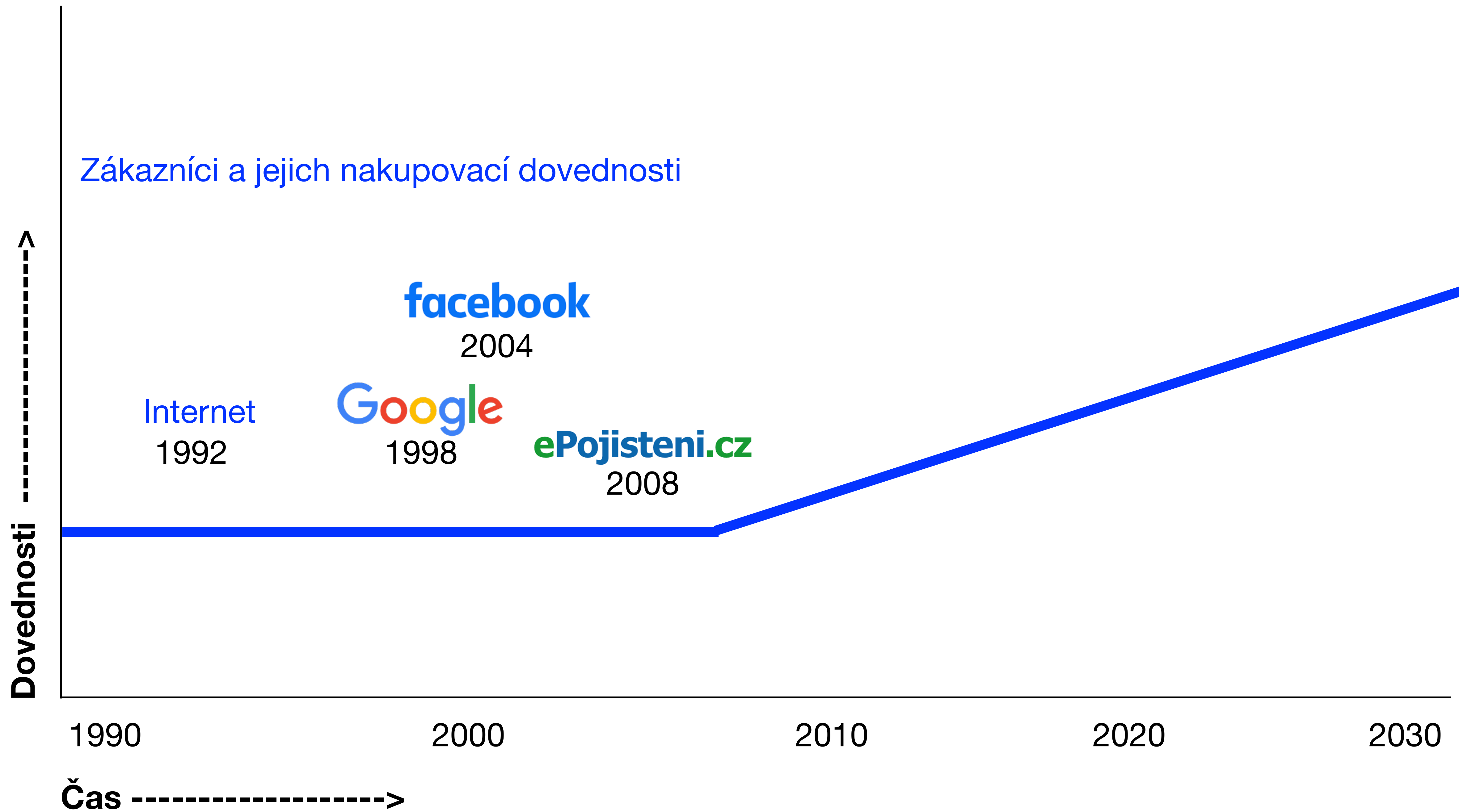






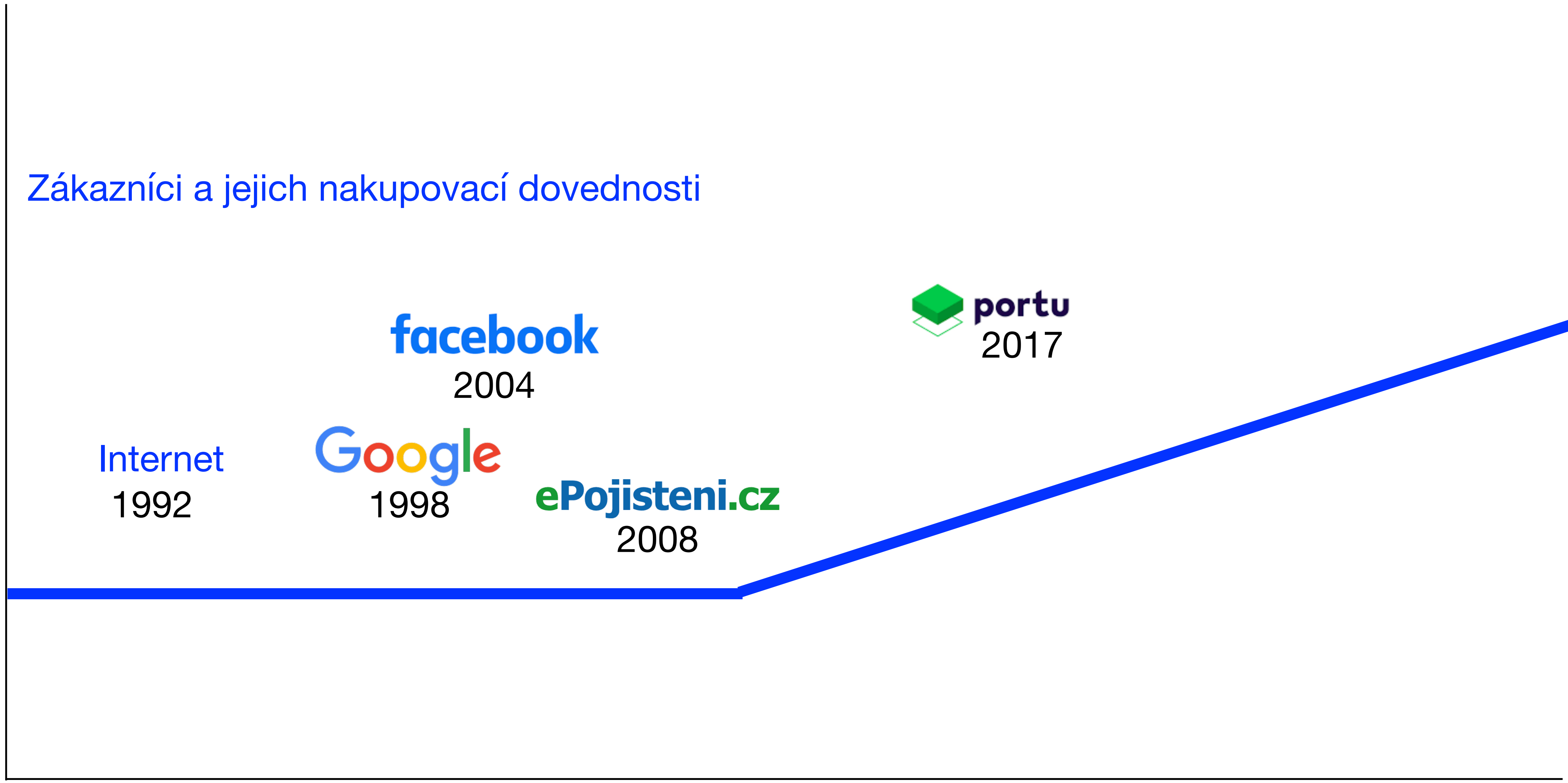






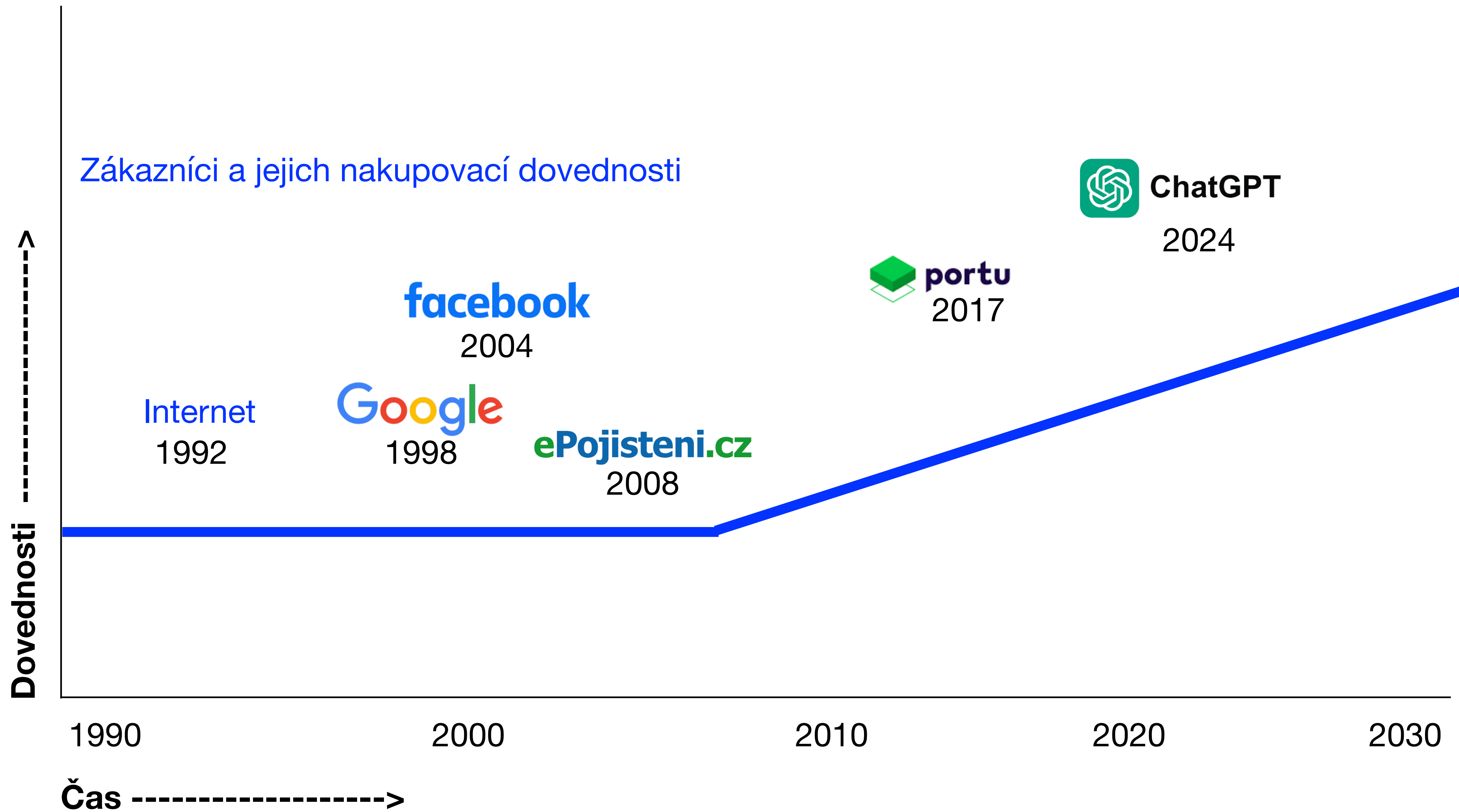
Zákazníci a jejich nakupovací dovednosti

Dovednosti



1990 2000 2010 2020 2030

Čas

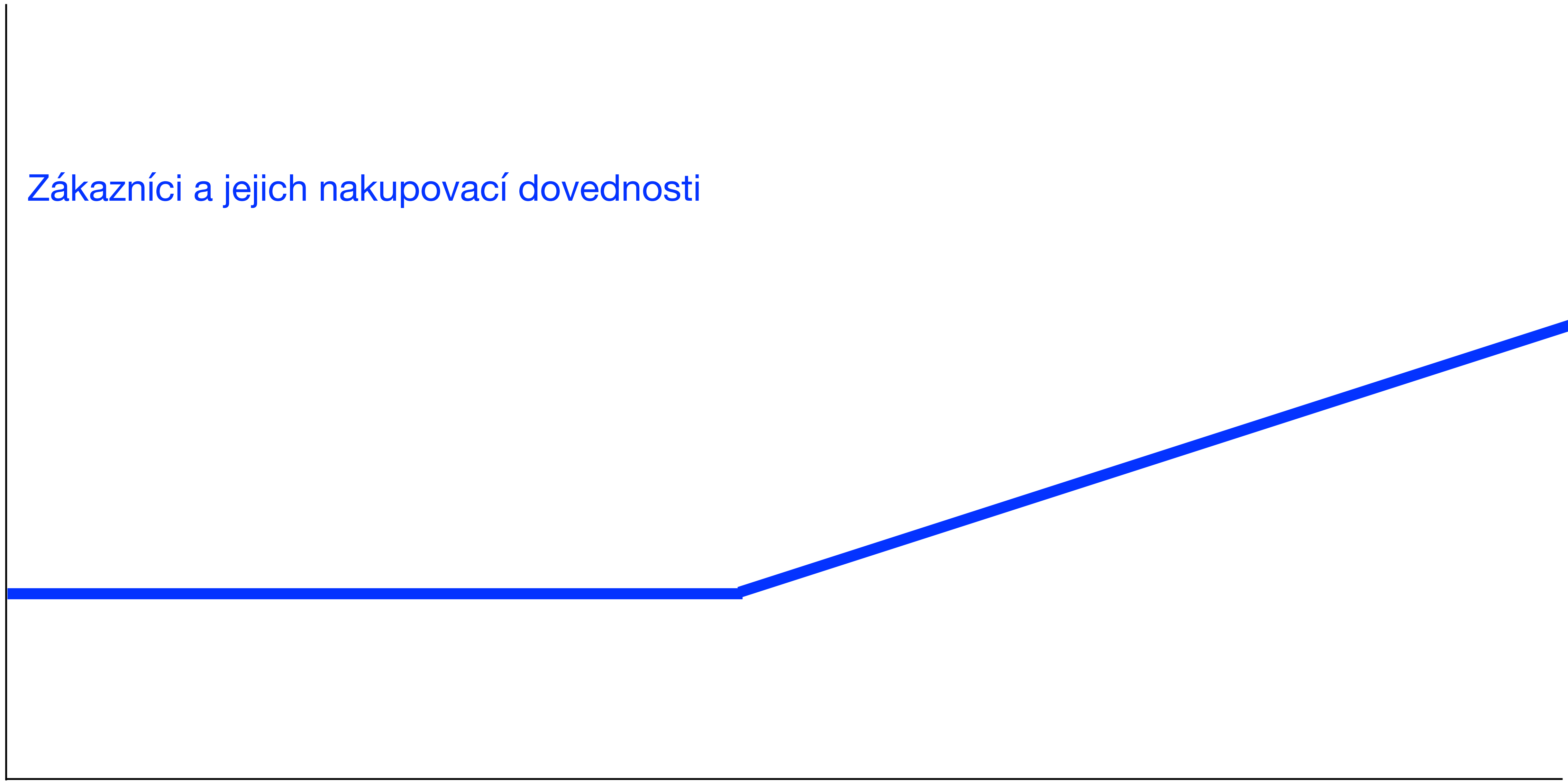


Zákazníci a jejich nakupovací dovednosti

Dovednosti

1990 2000 2010 2020 2030

Čas



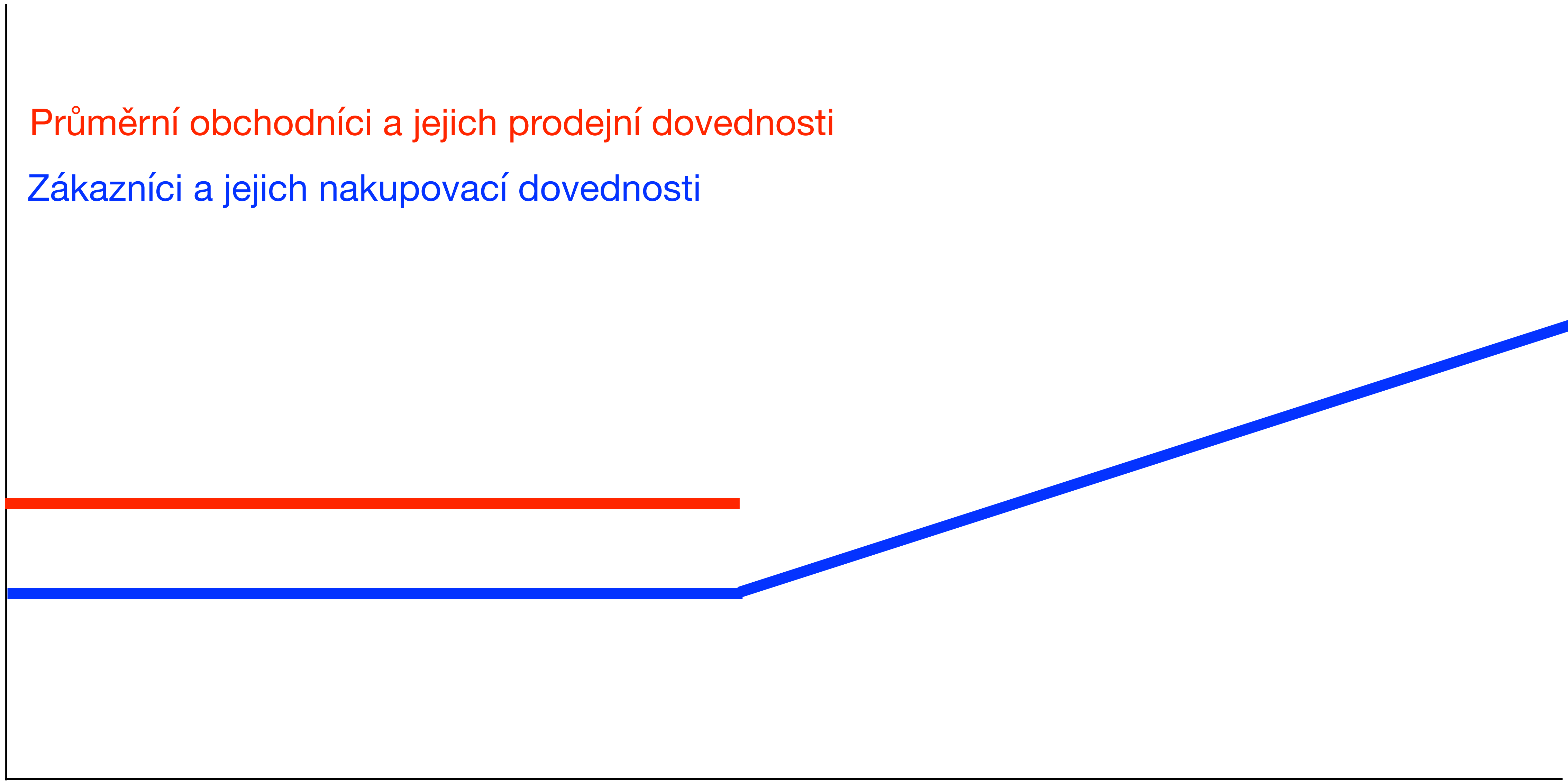
Průměrní obchodníci a jejich prodejní dovednosti

Zákazníci a jejich nakupovací dovednosti

Dovednosti

1990 2000 2010 2020 2030

Čas



Průměrní obchodníci a jejich prodejní dovednosti

Zákazníci a jejich nakupovací dovednosti

Dovednosti

1990

2000

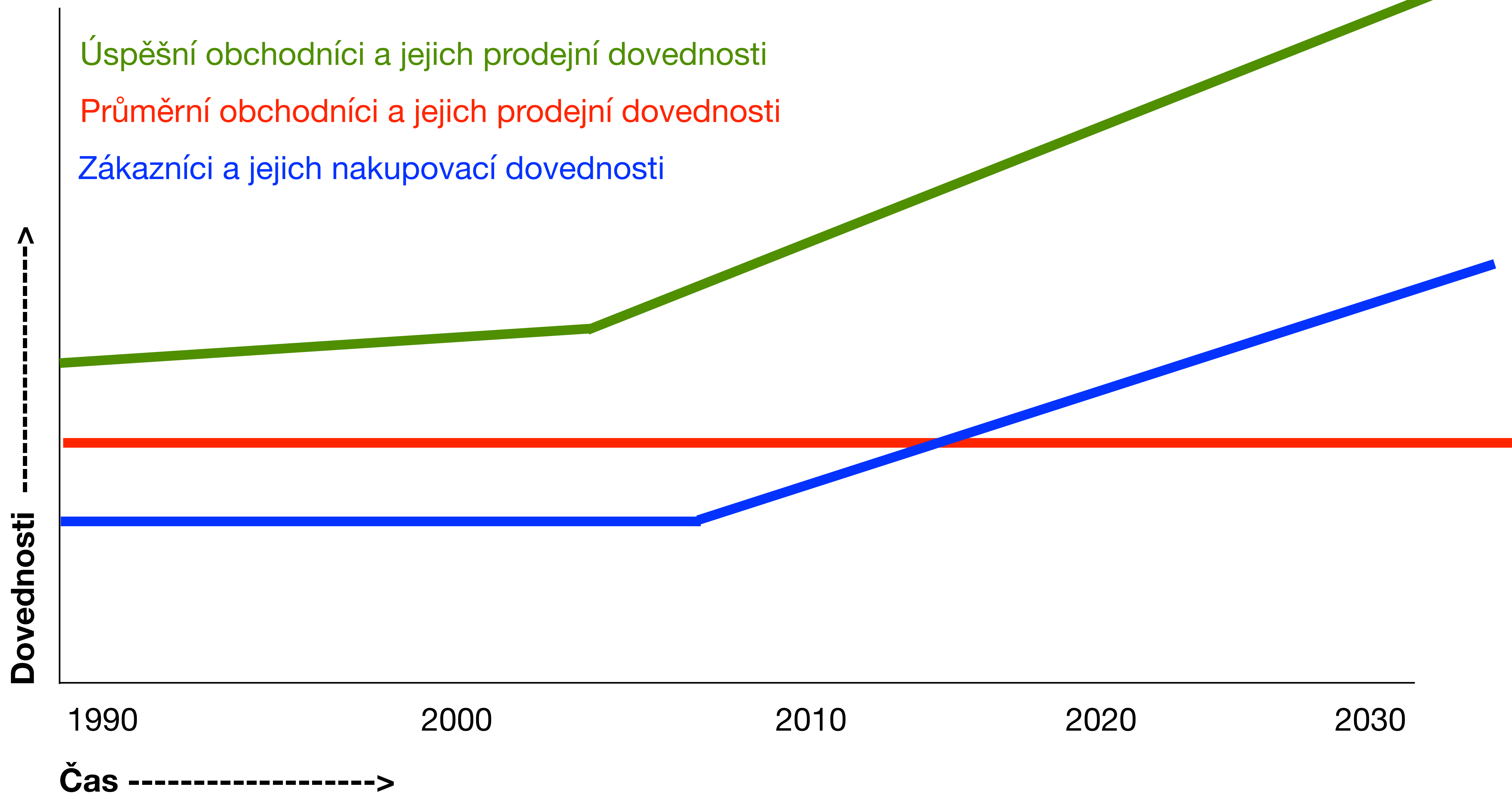
2010

2020

2030

Čas





Úspěšní obchodníci a jejich prodejní dovednosti

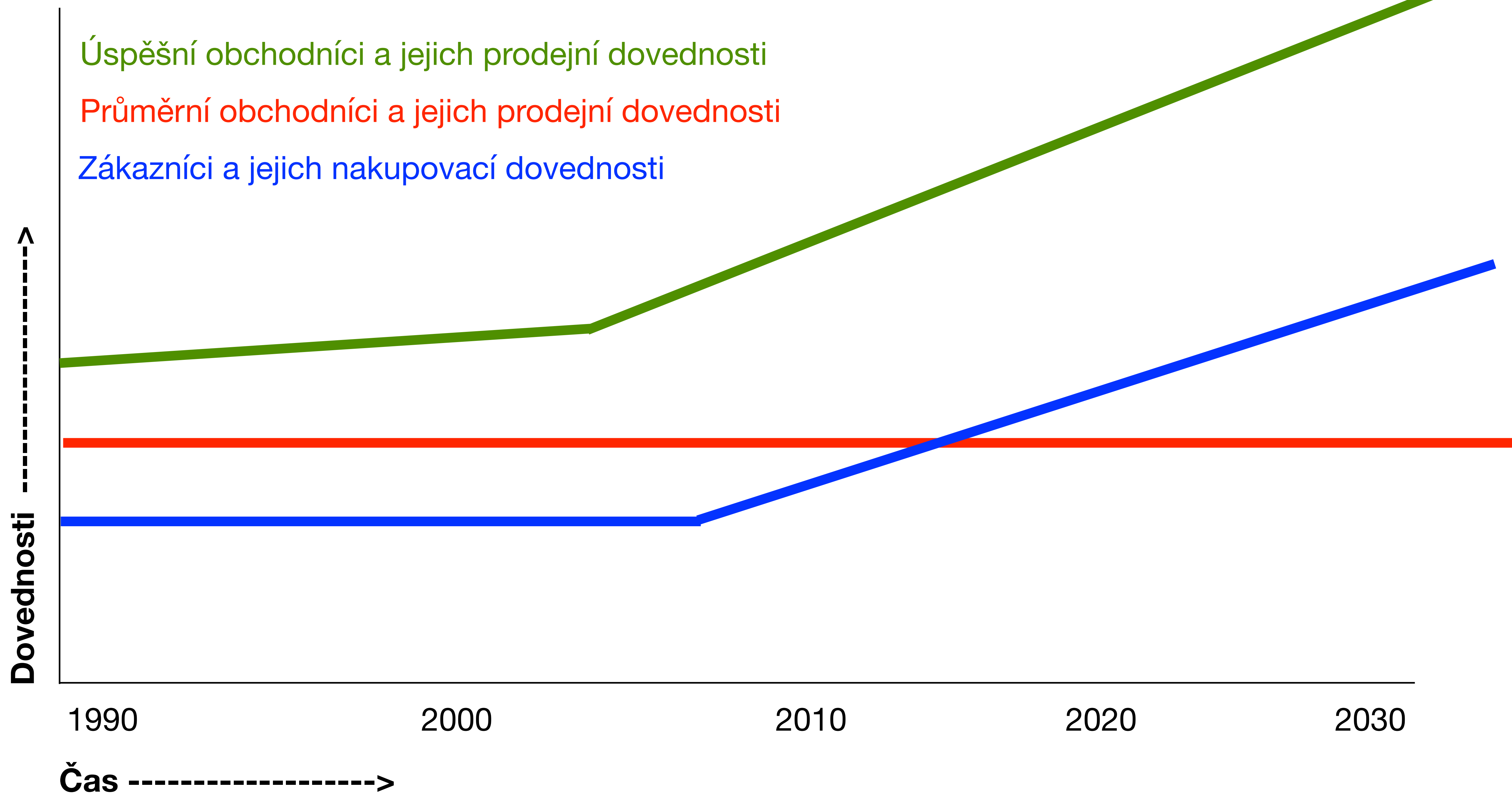
Průměrní obchodníci a jejich prodejní dovednosti

Zákazníci a jejich nakupovací dovednosti

Dovednosti

1990 2000 2010 2020 2030

Čas



Otázka 2:

Proč instituce (pojišťovny, fondy, banky) platí provizi za uzavření obchodu?

Otázka 3:

**Co je klíčovou dovedností
obchodníka?**

Otázka 4:

Vyhledávají lidé v mém oboru
raději obchodníky nebo
odborníky?

Otázka 5:

Pokud by instituce dokázaly uzavřít dostatečné množství obchodů samy, budou chtít někomu za to platit?

Otázka 6:

Může se stát, že instituce významně sníží provize z prodeje produktů?

Otázka 7:

Může se stát, že stoupne
ochota klientů platit vám přímo
za vaše rady?

Otázka 8:

Může se stát, že dojde ke zvýšení konkurence z digitálních platforem?

Otázka 9:

Může nějak ovlivnit budoucnost profese umělá inteligence?

Otázka 10:

Může nějak ovlivnit budoucnost profese nějaká dosud neznámá inovace?

Otázka 11:

Jak využívali lidé technologie k vyhledávání informací dřív, teď, a jak to bude vypadat v budoucnu?

Otázka 12:

Jak vypadalo získávání klientů dřív, teď a jak to bude vypadat v budoucnu?

Otázka 13:

Co bych měl dnes dělat pro to, abych byl mezi těmi, kteří budou dobře placenými lidmi v mojí profesi i v budoucnu?

2. Co o tom říkají zdroje na internetu

Co o tom říkají zdroje na internetu

Zdroj: McKinsey

<https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/insurance-2030-the-impact-of-ai-on-the-future-of-insurance>

- Role pojišťovacích agentů se do roku 2030 dramaticky změní. Počet agentů se podstatně sníží, protože aktivní agenti odcházejí do důchodu a zbývající agenti se při zvyšování produktivity spoléhají do značné míry na technologie. Role agentů přechází na zprostředkovatele procesů a vzdělavatele produktů. Agent budoucnosti dokáže prodat téměř všechny typy pojištění a přidává hodnotu tím, že pomáhá klientům spravovat jejich portfolia krytí v oblasti zdraví, života, mobility, osobního majetku a bydlení. Agenti využívají chytré osobní asistenty k optimalizaci svých úkolů a také roboty s umělou inteligencí, kteří klientům vyhledávají potenciální nabídky. Tyto nástroje pomáhají agentům podporovat podstatně větší klientskou základnu a zároveň zkracují a zvyšují smysluplnost interakcí s klienty vzhledem k tomu, že každá interakce bude přesně přizpůsobena současným a budoucím potřebám každého jednotlivého klienta.

Co o tom říkají zdroje na internetu

Zdroj: [leadfuze.com](https://www.leadfuze.com)

<https://www.leadfuze.com/the-future-of-the-sales-profession/>

- Prodejní hra se za posledních deset let hodně změnila. Změnila se nejen pravidla, ale i hra samotná je zcela jiná.
- Proč? Protože zákazníci vědí, co chtějí, a nepotřebují, abyste jim to říkali. Mohou si najít informace, které potřebují, a nehledají vás, abyste jim něco vysvětlovali.

Co o tom říkají zdroje na internetu

Zdroj: Forbes

<https://www.forbes.com/sites/forbestechcouncil/2021/01/14/the-future-of-the-b2b-sales-profession-adapt-integrate-and-collaborate/>

- Příslloví "přizpůsob se, nebo zemři" se může zdát poněkud kruté.

Bohužel je to v současném podnikatelském prostředí pravda.

Co o tom říkají zdroje na internetu

Zdroj: [investopedia.com](https://www.investopedia.com)

<https://www.investopedia.com/articles/financial-advisors/021216/what-next-decade-holds-financial-advisors.asp>

- Finanční odvětví se nachází ve fázi digitální a tržní revoluce, která může vyústit v dostupnost levného finančního plánování pro masy.

Bezproblémové cloudové technologie umožní efektivnější interakci obchodníkům a mladším klientům, kteří vyrostli v éře internetu

Co o tom říkají zdroje na internetu

Zdroj: KPMG

<https://advisory.kpmg.us/insights/future-customer-connections/future-sales.html>

- Zákazníci se změnili - změnil jsi se taky?

V době digitální revoluce převzali zákazníci kontrolu nad procesem vyhledávání a zjišťování informací o prodeji.

3. Co o tom říká AI

Co o tom říká AI

Co musíte zvážit při komunikaci s AI:

- Nemusí říkat pravdu, umí lhát s úsměvem
- Je to jazykový model, který se trénoval v drtivé převaze na textech v angličtině
- Odborné souvislosti může chápat v kontextu dění v USA
- Poradci makléři fungují jinak v Evropě a jinak v USA
- Podle toho mu musíte formulovat dotazy

Co o tom říká AI



Otázka pro AI:

Jak ovlivní vývoj moderních technologií budoucnost profesi finančních poradců v Evropě, kteří jsou odměňováni hlavně provizí za zprostředkování prodeje hypoték, pojištění a investičních nástrojů?

Jenom velmi malá část finančních poradců v Evropě je odměňována přímou platbou klientem za jejich poradenskou činnost.

Co o tom říká AI

Zdroj: ChatGPT

<https://chat.openai.com/>



Vývoj moderních technologií může mít vliv na profesi finančních poradců v Evropě, zejména těch, kteří jsou odměňováni hlavně provizemi za zprostředkování prodeje finančních produktů, jako jsou hypotéky, pojištění a investiční nástroje.

Několik klíčových trendů a vlivů zahrnuje těchto deset bodů:

Co o tom říká AI



1. Robo-poradci:

Automatizované online platformy mohou poskytovat investiční poradenství na základě algoritmů, což může znamenat menší poptávku po tradičních finančních poradcích pro některé segmenty trhu, zejména pro mladší generace, které mají rády technologické řešení.

Co o tom říká AI



2. Transparentnost provizí:

Moderní technologie zvyšují transparentnost v odvětví, což může zvýšit tlak na snižování provizních sazeb a odhalit potenciální střety zájmů.

Co o tom říká AI



3. Personalizované služby:

AI a analýza dat mohou pomoci poradcům lépe rozumět potřebám a chování klientů, což může významně vylepšit kvalitu poskytovaných služeb a rad.

Co o tom říká AI



4. Online vzdělávání a nástroje:

Díky online vzdělávacím nástrojům může být pro klienty snazší se samostatně vzdělávat v oblasti financí, což může snížit jejich závislost na poradcích.

Co o tom říká AI



5. Dostupnost informací:

Klienti mají díky technologiím snadnější přístup k informacím a mohou si sami porovnávat produkty, což zvyšuje konkurenci mezi finančními produkty.

Co o tom říká AI



6. Digitální komunikace:

Videohovory, chatboty a jiné komunikační nástroje mohou usnadnit interakci s klienty, ale zároveň mohou znamenat větší konkurenci, protože poradci nejsou omezeni geograficky.

Co o tom říká AI



7. Regulace a etika:

Vývoj technologií může vyžadovat aktualizaci regulačních pravidel, aby se zajistila ochrana klientů a spravedlivá konkurence.

Co o tom říká AI



8. Komplexní produkty:

I když některé jednodušší finanční produkty mohou být automatizovány, komplexní produkty a situace budou stále vyžadovat lidský zásah a poradenství.

Co o tom říká AI



9. Integrované platformy:

Technologie mohou umožnit vytvoření integrovaných platforem, kde si klienti mohou spravovat všechny své finance na jednom místě, což může zvýšit hodnotu poradců, kteří budou umět nabídnout holistický přístup.

Co o tom říká AI



10. Důvěra:

Navzdory technologickým změnám zůstává důvěra klíčovým prvkem ve vztahu mezi klientem a finančním poradcem. Osobní vztahy, empatie a pochopení specifických potřeb klienta budou stále mít vysokou hodnotu.

Co o tom říká AI



Shrnutí pro poradce:

Ačkoli technologie přináší výzvy, zároveň mohou představovat i příležitosti pro finanční poradce, kteří jsou ochotni se adaptovat v nové době.

Poradci, kteří kombinují technologické nástroje s osobním přístupem a etickým jednáním, budou mít nejlepší šanci uspět v budoucím tržním prostředí.

Co o tom říká AI



Otázka pro AI:

Jak ovlivní vývoj moderních technologií budoucnost profesí realitních makléřů v Evropě, kteří jsou odměňováni hlavně za schopnost získat zákazníky, jenž chtějí prodat svou nemovitost, hájí jejich zájmy a jsou na straně prodávajícího?

Co o tom říká AI

Zdroj: ChatGPT

<https://chat.openai.com/>



Vývoj moderních technologií může mít specifické dopady na profesi realitních makléřů v Evropě, kteří pracují převážně pro prodávající a jsou odměňováni hlavně za získání prodávajících klientů.

Vzhledem k jejich specifickému zaměření může technologický vývoj ovlivnit několika způsoby:

Co o tom říká AI



1. Virtuální prohlídky:

Díky 3D skenování a virtuální realitě mohou zájemci procházet nemovitostmi z pohodlí svého domova. To může zvýšit zájem o nemovitost, protože potenciální kupci mohou vidět nemovitosti, aniž by je fyzicky navštívili.

Co o tom říká AI



2. Online platformy:

Většina zákazníků začíná hledání prodeje nemovitosti online. Webové platformy a mobilní aplikace mohou zefektivnit proces vyhledávání nemovitostí a umožnit makléřům dosáhnout většího publika.

Co o tom říká AI



3. Automatizace administrativy:

Systemy pro správu vztahů s klienty (CRM) a další nástroje mohou automatizovat mnoho administrativních úkonů, což umožní makléřům soustředit se více na interakci s klienty.

Co o tom říká AI



4. Analýza dat:

AI a strojové učení mohou pomoci makléřům analyzovat tržní trendy, predikovat změny v cenách nemovitostí a lépe pochopit potřeby a preference klientů.

Co o tom říká AI



5. Digitální uzavírání smluv:

Technologie blockchainu a elektronické podpisy mohou zefektivnit a zjednodušit proces uzavírání smluv.

Co o tom říká AI



6. Sociální média a marketing:

Online marketing, zejména prostřednictvím sociálních médií, se stal klíčovým nástrojem pro realitní makléře. To umožňuje makléřům cílit na specifické skupiny a vytvářet personalizovaný obsah.

Co o tom říká AI



7. Online vzdělávání:

Makléři mohou využívat online školení a semináře k rozvoji svých dovedností a znalostí v oboru.

Co o tom říká AI



8. Větší transparentnost:

Moderní technologie umožňují klientům přístup k více informacím o trhu, což vyžaduje, aby makléři byli transparentní a poskytovali přesné a aktuální informace.

Co o tom říká AI



9. Konkurence z digitálních platforem:

Některé platformy nabízejí služby, které mohou obcházet tradiční realitní makléře, což zvyšuje konkurenční tlak.

Co o tom říká AI



10. Personalizovaná služba:

I přes rostoucí digitalizaci zůstává osobní kontakt mezi makléřem a klientem klíčový.

Technologie mohou pomoci makléřům lépe pochopit a splnit specifické potřeby a přání klientů.

Co o tom říká AI



Shrnutí pro makléře:

Ačkoli technologie přinášejí mnoho výhod a mohou zefektivnit mnoho aspektů realitního byznysu, osobní dovednosti a schopnost budovat vztahy zůstanou pro realitní makléře v Evropě klíčové.

Makléři, kteří se přizpůsobí novým technologiím a zároveň si udrží osobní přístup, budou mít nejlepší šanci na úspěch v budoucnu.

Co o tom říká AI



Otázka pro AI:

- Chci zjistit informace o budoucnosti profese osobního prodejce pojištění a finančních služeb.
- Totéž také o realitních makléřích. Sepiš mi v krátkých bodech co by měli teď dělat tito lidé, kteří se touto profesí živí a chtějí se udržet a kteří z nich jsou nejvíce v ohrožení.

Co o tom říká AI

Zdroj: ChatGPT

<https://chat.openai.com/>



Kdo je v ohrožení?

- Prodejci a makléři, kteří se neadaptují na nové technologie a nástroje.
- Ti, kteří zanedbávají vzdělávání a nejsou v kroku s novými trendy a změnami v odvětví.
- Osoby, které závisí pouze na tradičních metodách komunikace a prodeje

Co o tom říká AI

Zdroj: ChatGPT

<https://chat.openai.com/>



Doporučení pro osoby v těchto profesích:

- Investujte do vzdělání a školení v oblasti digitalizace a nových technologií.
- Budujte silnou online přítomnost - webové stránky, sociální sítě, online recenze.
- Udržujte vysokou kvalitu osobního servisu a vztahů s klienty.
- Přizpůsobujte se rychle měnícímu se trhu a sledujte nové trendy.

Nejdůležitější otázka nakonec:

Nejdůležitější otázka nakonec:

Jak se vám líbil kurz?