

# Új lehetőségek egy átrendeződő piacon

Interjú Bunghardt Csabával, a Money&More Pénzügyi Tanácsadó Zrt. vezérigazgatójával

*A gazdasági válság nagyon sok céget sodort az életben maradás határára, Önök azonban pont a nehézségek közepette indultak. Nem jelentett hátrányt, hogy – költői képpel élve – széllel szemben kellett vitorláznunk?*

A kihívások korábban sem riasztottak el, ez a helyzet viszont véleményem szerint pozitívan hatott ránk, hiszen azáltal, hogy a válság némi-képp letisztította a piacot, új lehetőségek nyíltak meg előttünk. A piaci átrendeződésnek köszönhetően kiváló alkalmunk nyílt az általunk képviselt üzleti filozófia népszerűsítésére és arra is, hogy alaposan megválogassuk vezetőinket, illetve értékesítői csapatunk tagjait. A jól képzett, tapasztalt üzletszerzők közül sokan nyitottak voltak az újra, mivel ők is fantáziát láttak cégünkben és azonosulni tudtak az általunk kínált jövőképpel. Ennek eredményeképpen úgy gondolom, igazi szakértő „stábbal” állunk ügyfeleink rendelkezésére. Kevés cég mondhatja el magáról, hogy értékesítési vezetőinek átlagos szakmai tapasztalata években mérve meghaladja a 22 évet. Mi büszkék vagyunk erre.

*Ezek szerint Önök nem MLM-rendszerben építik a hálózatukat?*

Mi nem hiszünk abban, hogy profi pénzügyi tanácsadóvá válhat valaki néhány órás tanfolyam révén. Az MLM alapvetően nem biztosítási és pénzügyi termékek közvetítéséről szól, hiszen e termékek ügyfelek felé történő közvetítése alapos felkészültséget, komoly háttértudást és elkötelezettséget igényel. Mi ennek megfelelően olyan rendszerben dolgozunk, ahol ezek az értékek jelen vannak mindennapi munkánkban.

*A Money&More előtt az egyik nagy biztosító ügyvezető igazgatójaként dolgozott. Nem volt nehéz a váltás, hogy egy multinacionális cég vezetése helyett egy újonnan induló vállalkozást menedzsel?*

Ahogy már említettem, sosem féltem a kihívásoktól. Az első időszak ugyan kicsit nehézkesen indult, azonban a sok befektetett munka, illetve a korábbi szakmai kapcsolatok segítettek átlendíteni minket a kezdeti nehézségeken. Az ember egy mamut céggel a háta mögött nagyon erős lehet, azonban kevésbé tud gyorsan reagálni a piac igényire. Nincs ma egyetlen olyan biztosító vagy pénzügyi szolgáltató sem, amelyik valamennyi alapvető ügyféligényre a legjobb terméket tudja kínálni. Független közvetítőként viszont éppen az az előnyünk, hogy össze tudjuk válogatni a piacról a legjobb megoldásokat ügyfeleink számára. Ez adta az erőt az induláskor és adja ma is, vagyis hogy ügyfeleink valamennyi alapvető biztosítási, pénzügyi igényére a legjobb alternatívákat tudjuk kínálni, valódi értéket képviselve ezáltal számukra.

*Mi az, amit a Money&More ezen felül nyújtani tud ügyfeleinknek?*

Nem bántva versenytársainkat, de a Money&More igyekszik jóval többet nyújtani annál, amit egy átlagos pénzügyi tanácsadó cég szokott. Arra törekszünk, hogy munkatársaink valódi, érthető segítséget nyújtsanak a pénzügyek világában. Az egyszerű lakossági vagyonbiztosításoktól a megtakarítási programokon és befektetéseken át egészen az összetett jelzáloghitelekig mindig az ügyfél igényeire leginkább igazodó termékmegoldásokat kínálunk ügyfeleinknek. A termékpaletánkra egyébként csak jól megszürt szempontok alapján kerülnek fel az ajánlatok, így tényleg az ügyfeleink érdekeinek és céljainak leginkább megfelelő irányba tudjuk terelni pénzügyeiket. A legfőbb hitvallásunk éppen ebből következik, miszerint mi nem rövid ideig, hanem hosszú távon, akár egy teljes életen át szeretnénk tanácsadói lenni partnereinknek. Úgy gondoljuk, hogy a pénzügyi termékek sokszínűsége és egyre összetettebb jellege is egyre inkább szükségessé teszi jól képzett biztosítási és pénzügyi tanácsadók bevonását. Nem érthetünk egyformán jól mindenhez, éppen ezért meggyőződésünk az, hogy egy jó pénzügyi tanácsadóra hasonlóképpen szüksége van az embernek, mint egy háziorvosra, fogorvosra, fodrászra, ügyvédre vagy éppen személyi edzőre.



*Igy, az első üzleti évük végéhez közeledve, melyek a legfontosabb sikereik, és mik a terveik 2010-re?*

Egyik legfontosabb sikerünk az, hogy országos szinten az általunk tervezett mind a kilenc régióban jelen vagyunk már: három budapesti irodánk mellett Győrben, Veszprémben, Kaposváron, Miskolcon, Debrecenben és Szegeden rendelkezünk irodával, így az ország bármely pontján elérhetőek a tanácsadóink. A jövő év egyértelműen az értékesítési hálózatunk további bővítéséről, valamint ügyfélkörünk szélesítéséről szól majd. Ambiciózus tervekkel rendelkezünk, célul tűztük ki azt, hogy 2010. végére a 2-3 legnagyobb független értékesítő cég között legyünk az általunk közvetített új üzlet volumene alapján. Nagyban gondolkodunk, de ügyelünk arra, hogy az általunk megfogalmazott elveknek és szolgáltatási színvonalnak a bővülő létszám mellett is maradéktalanul meg tudjunk felelni.

[ MONEY & MORE ]

Pénzügyi Tanácsadó Zrt.

1117 Budapest, Budafoki út 56.

Email: [info@moneyandmore.hu](mailto:info@moneyandmore.hu), Web: [www.moneyandmore.hu](http://www.moneyandmore.hu)