



Prospekt współpracy

Adrian Pastuszak
Dyrektor Krajowy OVB

605 409 676
adrian.pastuszak@ovb.com.pl



Przede wszystkim – nie oferuję pracy. Proponuję udział w moim biznesie, który rozwijam z powodzeniem od 16 lat.

Jeśli masz więcej potencjału niż obecnie wykorzystujesz – jesteś w dobrym miejscu.

Pokieruję Twoją karierę w odpowiednim kierunku, zapewniając jedyne w swoim rodzaju perspektywy zawodowe oraz finansowe.

To moje zobowiązanie.

Adrian Pastuszek



2008 Początek kariery w OVB

2009 Stworzenie pierwszego oddziału w Ostrowie Wielkopolskim

2014 Najlepsze Kierownictwo Okręgu w Polsce

2020 Najlepsza Dyrekcja Regionalna w Polsce

2021 Awans na stanowisko Dyrektora Krajowego OVB

2023 3 miejsce wśród Dyrekcji Krajowych w OVB Polska

☒ Zajmuję się budową profesjonalnych zespołów sprzedażowych.

Wspieram osoby z różnych branż, które chcą realizować karierę w obszarze pośrednictwa finansowego.

Mój biznes tworzy 250 osób: 6 Dyrektorów, 12 Kierowników i 232 Przedstawicieli. Wspólnie opowiadamy za obsługę 23 350 klientów.

Uważam, że najlepszy czas do rozpoczęcia pracy w sektorze usług finansowych to właśnie ten rok! Chcę, żebyś w ściśle określonej przyszłości zrealizował/a swoje wszystkie osobiste cele i marzenia!

☒ Oczekuję, że wspólnie rozwinimy bardzo wartościowy dla społeczeństwa projekt. Będziemy wspierali klientów w tym, jak zarządzać swoim budżetem domowym oraz jak planować go na przyszłość. Niestety pandemia obnażyła wszystkie słabości Polaków w tym obszarze:

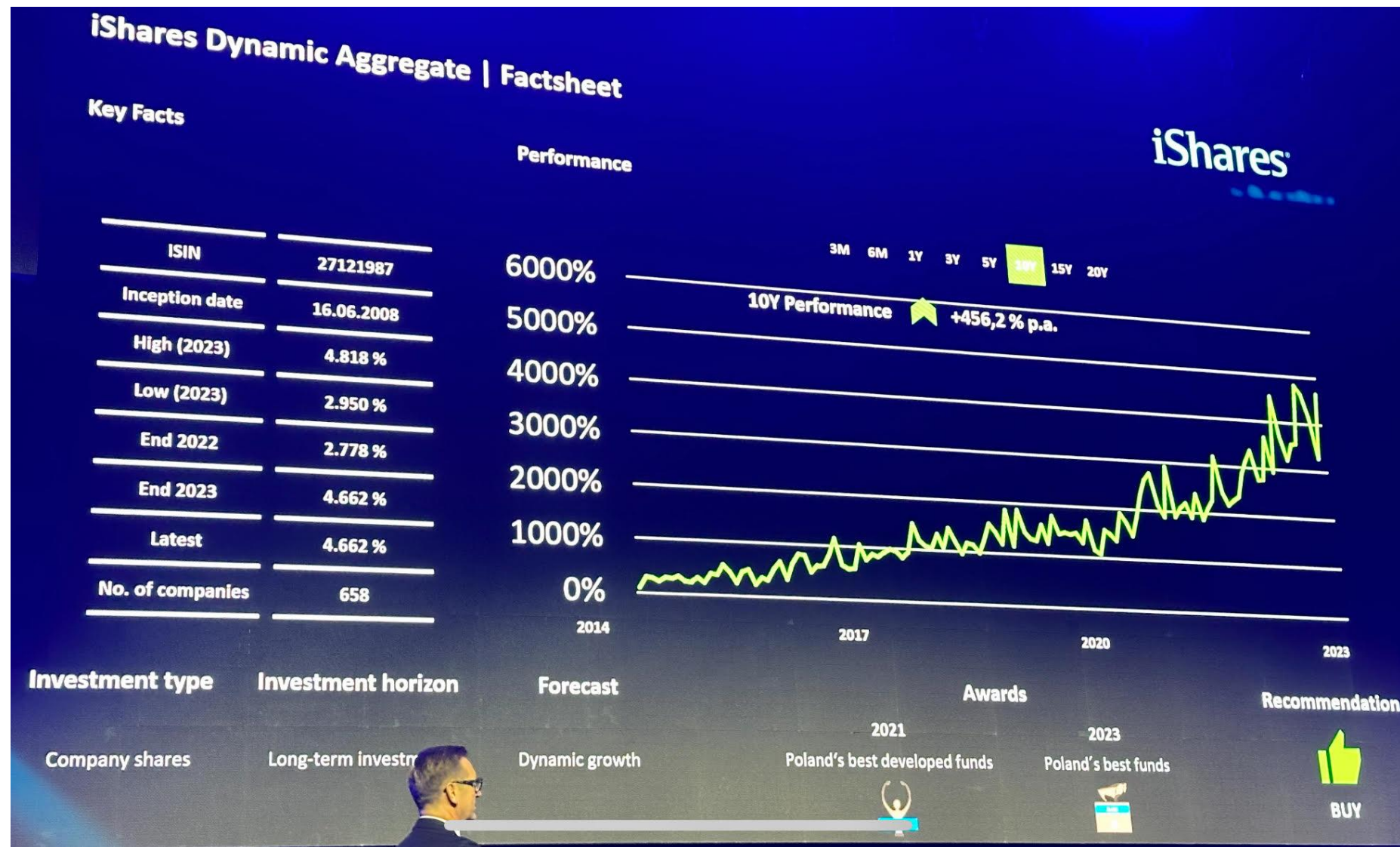
Wiedza finansowa **2/10**

Planowanie **3/10**

Zabezpieczenie egzystencji **1/10**

Nauczę Cię jak tworzyć "niemożliwe pakiety finansowe" - idealnie dopaowane plany, których zwykli doradcy finansowi nie są w stanie sobie nawet wyobrazić.

Wyniki Dyrekcji Krajowej OVB Adrian Pastuszak (10lat; 456% r/r)



Wyniki Dyrekcji Krajowej OVB Adrian Pastuszak za 2023



- ✓ 2 mce w Polsce – Rekrutacja
- ✓ 3 mce w Polsce – Sprzedaż
- ✓ 2 000 000 punktów historycznie

Co robimy dla naszych klientów?



Tworzymy dla klientów "niemożliwe pakiety finansowe" - rozwiązania składające się z produktów od różnych firm finansowych (towarzystw ubezpieczeniowych, banków, leasingów). Dzięki 25 licencjom w niezależny sposób wybieramy to, co najlepsze na rynku! Takie pakiety są "niemożliwe" do utworzenia ponieważ zazwyczaj agenci/doradcy są ograniczeni do wyboru oferty wyłącznie jednej/swojej firmy.

Zawodowo zajmujemy się m.in:

- ✓ tworzeniem dla przedsiębiorców "planów ochrony biznesu i rodziny" na wypadek ich śmierci,
- ✓ zabezpieczeniem rentowym przedsiębiorców w razie choroby lub niezdolności do pracy,
- ✓ zabezpieczeniem emerytalnym dla przedsiębiorców opłacających najniższy zus,
- ✓ pomocą w wyborze kredytów hipotecznych (> 10 banków),
- ✓ pomocą w wyborze najlepszych ubezpieczeń (> 20 towarzystw).

Poprowadzę Cię przez wszystkie etapy niezbędne do wyboru najlepszej opcji:

- ✓ analiza potrzeb finansowych i oczekiwań na przyszłość
- ✓ opracowanie indywidualnego planu finansowego
- ✓ negocjacja najlepszych warunków
- ✓ serwis i coroczna aktualizacja rozwiązań

Pracuję wg dewizy: „każdemu doradzaj tak, jak sobie samemu”. Moi klienci wiedzą jak działa rynek finansowy oraz jak można wykorzystać jego elementy do realizacji własnych celów.

Współpraca z najlepszymi dostawcami produktów finansowych



Naszą przewagę opieramy na możliwości swobodnego poruszania się po rynku produktów finansowych i negocjowania indywidualnych warunków z partnerami.

Co oferuję w ramach współpracy?

**Projekt z ogromnym
rynkiem klientów**

**Biznes rentowny od
pierwszego miesiąca**

**Branża bez VAT i bez ryzyka
inwestycyjnego**

**Brak magazynowania towaru
i stałych kosztów**

**Wsparcie przez cały okres
współpracy**

**Możliwość połączenia
istniejącej bazy klientów**

**Ścieżkę kariery zależną
wyłącznie od wyników**

Naukę zawodu od podstaw

Brak szklanego sufitu

Obszary współpracy (klient indywidualny oraz biznesowy)

RODZINA - EGZYSTENCJA



FIRMA - EGZYSTENCJA

FIRMA - MAJĄTEK

RODZINA - MAJĄTEK

Jakie obszary są najbardziej popularne?

- **Doradztwo sukcesyjne** – Sukcesja polega na odpowiednim zabezpieczeniu firmy i rodziny na wypadek śmierci przedsiębiorcy lub wspólnika. Aktualnie 800 firm miesięcznie jest zamykanych z tego powodu. Powoduje to ogromne konsekwencje dla rodziny. Żeby uniknąć takiego zagrożenia należy przeanalizować wpływ prawa spadkowego na działalność firmy oraz stworzyć tzw. plan sukcesji. Elementy tego planu to m.in.: zarządca sukcesyjny, dyspozycje bankowe, zabezpieczenie finansowe, testament. Usługa ta jest w Polsce nowością ale niezwykle potrzebną – umożliwia bowiem przetrwanie firmy do kolejnego pokolenia i możliwość jej kontynuacji.
- **Prywatne emerytury** – mamy ponad 20 000 000 milionów pracujących osób, których będzie dotyczył temat niskich emerytur. Prywatna emerytura polega na tym, żeby w sposób niezależny od ZUS łączyć odpowiednią ilość pieniędzy, która posłuży po ukończeniu aktywności zawodowej. Robisz to na własnych zasadach i sam decydujesz o wysokości swojej "prywatnej emerytury". Tym sposobem otrzymasz w przyszłości 2 świadczenia: z ZUS oraz od siebie.
- **Plany stypendialne** – Polegają na regularnym i długoterminowym odkładaniu określonych kwot w celu zabezpieczenia przyszłości swojego dziecka (np. łączyć środków na wkład własny do kredytu hipotecznego lub środków na studia). Posiadają gwarancję wypłaty określonej kwoty – nie mniejszej, niż suma wpłaconych składek.
- **Kredyty hipoteczne** – 180 000 osób rocznie bierze kredyt na zakup lub budowę nieruchomości. Na okres 30 lat "żeńią" się z bankiem spłacając pożyczony kapitał oraz ogromne odsetki. Mało kto jednak wie, że kredyt można serwisować – to znaczy zmienić bank na tańszy, wycofać niepotrzebne umowy dodatkowe, czy zrealizować plan szybszej spłaty – to wszystko daje oszczędność nawet 60 000 zł!

Potencjał dla powyższych zagadnień jest ogromny a konkurencja – szczególnie w obszarze sukcesji – bardzo mała.
W pozostałych tematach zdecydowanie brakuje specjalistów z odpowiednią wiedzą.
Daje to duże szanse dla wykwalifikowanych doradców.

Ile można zarobić i od czego to zależy?



Wynagrodzenie zależy od osiągniętych wyników i ma szeroki zakres (4 000 zł/mc – 25 000 zł/mc). Na szczęście istnieje narzędzie pozwalające ustalić Twoje szanse na zarabianie określonych pieniędzy w tej branży. To analiza potencjału. Przeprowadzam ją z każdym kandydatem do współpracy.

Od czego zależy sukces?

- Specjalizacje oraz oferta produktowa.

Klienci chcą słuchać porad eksperta a nie amatora. Lubią też mieć wybór. Tutaj go znajdą – spośród 25 firm i ponad 500 produktów w różnych kategoriach zawsze znajdujemy te idealnie dopasowane do potrzeb.

- System obsługi klientów.

Nie ma nic gorszego od działania na oślep i bez pomysłu. Wtedy szybko traci się chęć działania. Sprawdzony system pozwala efektywnie zwiększać liczbę klientów oraz wysokość dochodu. Stawiamy na profesjonalizm!

- Sposób pozyskiwania rekomendacji oraz referencji.

Rekomendacja to najlepsza reklama na świecie a referencje są potwierdzeniem Twojej wiarygodności. Odpowiednie zarządzanie rekomendacjami i referencjami sprawi, że nigdy nie będziesz narzekał na brak nowych klientów.

SEKTOR USŁUG FINANSOWYCH

SPECJALISTA DS. FINANSÓW OSOBISTYCH

Doradzenie klientom indywidualnym w zakresie:

- Zabezpieczenia emerytalnego
- Prawa spadkowego
- Planów oszczędnościowych dla dzieci
- Optymalnego zarządzania budżetem domowym

SZCZEGÓŁY

SPECJALISTA DS. FINANSÓW FIRMY

Doradzenie klientom biznesowym w zakresie:

- Sukcesji firmy
- Odpowiedzialności cywilnej
- Grupowych ubezpieczeń
- Benefitów pracowniczych
- Gwarancji kontraktowych
- Leasingów

SZCZEGÓŁY

MANAGER ZESPOŁU SPRZEDAŻY

Zarządzanie zespołem:

- Wsparcie merytoryczne
- Motywacja
- Prowadzenie rozmów kwalifikacyjnych
- Realizacja zadań i projektów
- Podnoszenie efektywności

KLIENCI

+

PRACOWNICY

Budowa bazy klientów

Budowa zespołu

Serwis

Zarządzanie

Wynagrodzenie od efektów własnych

Wynagrodzenie od efektów zespołu

6000 zł/mc

6000 zł/mc

*3-5 klientów / mc

*5-7 współpracowników aktywnych / mc

= 12 000 zł/mc

Dlaczego ta współpraca się opłaca?



- Branże związane z finansami od zawsze były bardzo dochodowe.
- Działając uczciwie i rzetelnie jesteś w stanie zbudować rentowny biznes na lata.
- Znaczącym elementem tego biznesu jest dochód pasywny ('wysiłek' pozyskania klienta wykonujesz tylko raz, a efekty z jego stałej obsługi otrzymujesz cały czas).
- Chcę się podzielić swoim sposobem pozyskiwania oraz utrzymywania klientów ponieważ sam nie jestem w stanie dotrzeć do wszystkich zainteresowanych.
- Lepiej uzyskiwać na zasadzie 'succes fee' określony % od obrotów kilku osób niż mieć 100% tylko ze swoich działań.

Mam nadzieję, że to rozumiesz i jest to dla Ciebie logiczne.

Istnieje prosty i sprawiedliwy pomysł na ugryzienie tego tematu, o którym chętnie opowiem na spotkaniu indywidualnym.

Warunki i zasady współpracy



WARUNKI:

Nie ma większego znaczenia czym się do tej pory zajmowałeś/aś, ani jaką posiadasz wiedzę - nauczę Cię tego biznesu od podstaw i po mojemu. Absolutnym warunkiem na start są jednak: uczciwość, cierpliwość, komunikatywność.

Nie musisz rezygnować ze swojej obecnej pracy! Na start zazwyczaj proponuję okres próbny (3 mce), który wymaga poświęcenia ok. 10 godzin tygodniowo.

- **Twoim dodatkowym atutem będzie:**
- posiadanie kontaktów biznesowych
- dotychczasowa współpraca z przedsiębiorcami
- doświadczenie w bankowości lub ubezpieczeniach
- praca jako przedstawiciel handlowy
- uprawianie sportu drużynowego
- gen przedsiębiorczości

ZASADY:

JA: znam się na tym, co robię i daję na to gwarancję efektów.

TY: nic nie musisz wymyślać, stosujesz gotowe rozwiązania.

JA: zarabiam na zasadzie succes fee określony % od Twoich efektów (50,40,30,20,10).

TY: zarabiasz na zasadzie succes fee określony % od Twoich efektów (50,60,70,80,90).

*im więcej potrafisz zrobić samodzielnie tym więcej % zarabiasz

JA: ryzykuję swój czas przez 3 miesiące jako okres próby dla tego projektu (10 godzin tygodniowo).

TY: ryzykujesz swój czas przez 3 miesiące jako okres próby dla tego projektu (10 godzin tygodniowo).

W zależności od efektów tego okresu wspólnie podejmujemy decyzję dotyczącą dalszych działań.

Podsumowanie – czy warto się tym tematem zainteresować?



1. Jeśli chcesz być doceniany zawodowo i finansowo (osiągnąłeś u siebie „sufit” lub po prostu zarabiasz mniej, niż zasługujesz)
2. Jeśli chcesz posmakować pracy na własny rachunek – ale bez ryzyka nakładów finansowych, z sensownym pomysłem i pod okiem fachowca
3. Jeśli chcesz zdobyć licencje i umiejętności, które znacznie podniosą jakość Twojego CV oraz przede wszystkim pewność siebie;
4. Lub po prostu uważasz, że w Twoim życiu jest czas na zmianę

- trafiłeś/aś w odpowiednie miejsce!

Zadzwoń lub napisz do mnie. Przeprowadzimy analizę potencjału, która określi Twoje szanse na sukces w tej branży.

Pamiętaj: ludzie coraz częściej potrzebują wsparcia w podejmowaniu decyzji finansowych. Możesz wspierać swoich klientów jako ekspert i pomnażać ich satysfakcję.

Rozwój zawodowy zaczyna się wtedy,
gdy zadasz sobie pytanie:

“Czy buduję swoją karierę,
czy tylko sprzedaję swój
czas za pieniądze?”

Mamy historycznie najlepszy moment w branży finansowej...

