



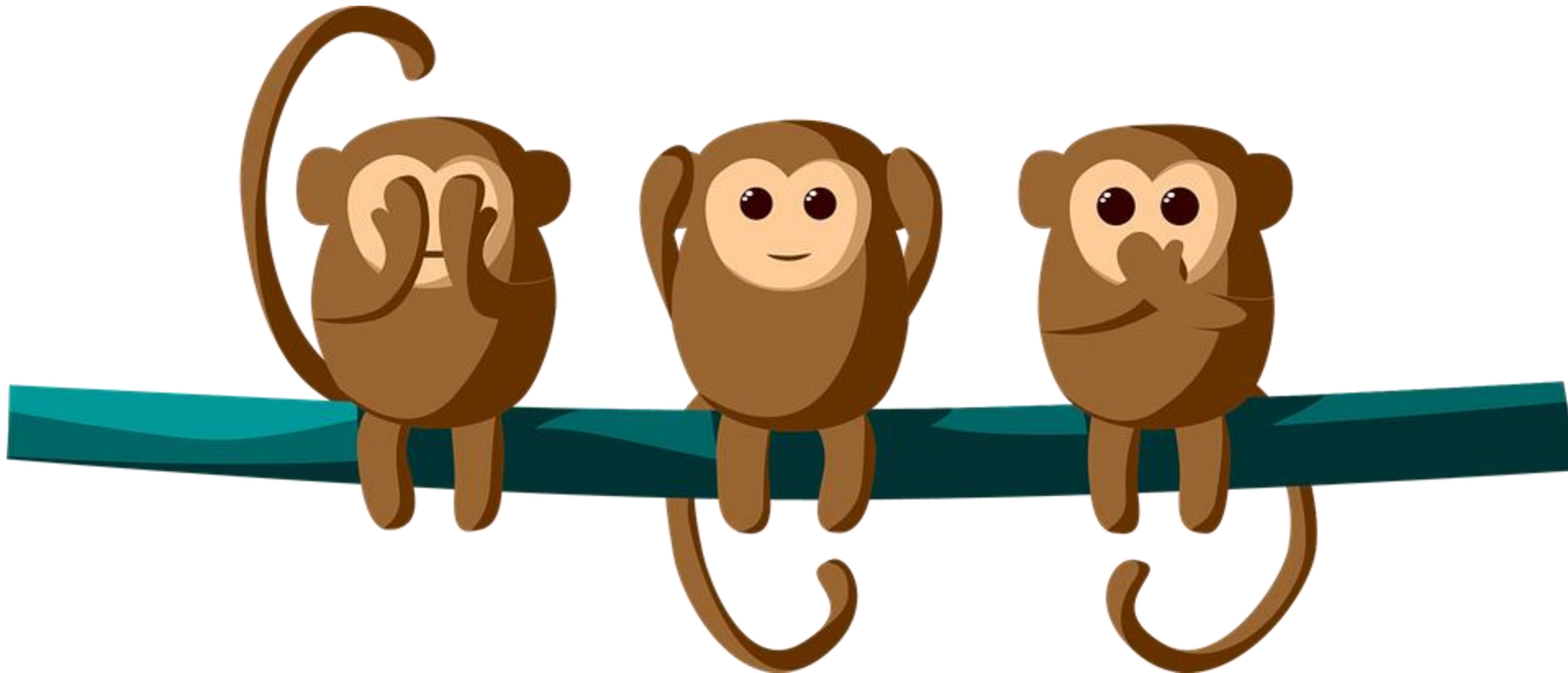
Jak se mění poradenský byznys

3. 9. 2024

Mgr. Petr SYROVÝ, €FA, €FP

Ing. Petr PAVLÁSEK, €FA, €FP

Slyšíte nás? Vidíte nás? Napište.



K | F | P

ONLINE

Co jsme pro Vás připravili



Co na webináři probereme?

Banky mění svůj přístup k zprostředkovatelům. Silně se začíná hovořit i o průběžné provizi.

Investiční platformy úspěšně oslovují klienty a vytváří tlak na vstupní i průběžné poplatky.

Výrazně roste konkurence na poradenském poli a vzniká tak otázka, jak se mění poradenský byznys? Co bude klíčové pro další vývoj?

Co je přidaná hodnota poradce?

Co to bude do budoucna?

Jak obstát na poradenském trhu?

Proč by měl klient s poradcem spolupracovat?

V KFP jsme přesvědčeni, že hlavním produktem a obchodním nástrojem je jednoduchý a srozumitelný finanční plán – chceme vám ho ukázat.

→ [Chci se registrovat](#)

Na závěr Vám představíme:

Akademie Finančního Plánování 2024

Jediný online kurz, který vás za 2 měsíce naučí jednoduché a efektivní finanční plánování, kterému klienti rozumí a poradci ho úspěšně používají.

Díky kurzu získáte

- Jasnou a ověřenou metodiku pro zjištění dat o klientovi
- Metodiku, jak finanční plán správně propočítat
- Prověřený obchodní způsob prezentace, jak plán prezentovat klientovi
- **Smysluplný finanční plán neznamená 20 hodin složitých výpočtů**

Jak se mění poradenský byznys

19.30 – 21.00



- Dvě cesty poradenství: produkt a plán
- Co je produktem poradce – za co klient platí poradce?
- Plán pomáhá najít lepší řešení
- Host a jeho zkušenost s plánováním
- Jak maximálně pomoci klientovi, který potřebuje hypotéku
- Představení AFP 2024

Situace na trhu se mění



Aktuální situace na poradenském trhu

- Externí distribuce (finanční poradci) nikdy nebyli, nejsou a asi ani nikdy nebudou oblíbenci bank
- Nicméně dělají poměrně zásadní produkci (s výjimkou investic), proto je banky „trpí“
- Situace na trhu hypoték se však mění (Moneta rozvázala spolupráci s externí distribucí, ČSOB požaduje vrácení 100 % provizí u storen HÚ, podmínky při refinancování jsou komplikovanější) ... to jsou jen první kroky bank, které se dále diskutují
- a pravděpodobně budou pokračovat.

Komu patří klient?

- Banky mají názor, že je jejich
- To samé si myslí poradci
- Kdo má pravdu?

Aktuální situace na poradenském trhu

- Specialisté ... ANO pokud jste silná značka (Tomáš Rusňák - HÚ)
- NEBO
- Komplexní poradce s finančním plánem, klient je Váš a sám to tak cítí, bez ohledu na to, co si myslí banka
- Platformy typu Portu, Indigo, Fondée, XTB jsou stále populárnější ... protože mladí klienti chtějí minimální poplatky (a myslí si, že si správné řešení zvolí sami)
- Jak obhájit vyšší poplatky u poradce?

Řešením pro vztah s klientem je finanční plán



- Plán, který klientovi dává smysl
- Klient vnímá, že jste jeho komplexní poradce
- Který vidí všechny souvislosti (neradí produktově, ale řeší důležité cíle a potřeby rodiny)
- Za to je ochoten platit (v placeném poradenství nebo ve formě vyšších provizí než nejlevnější platformy)
- Říkáme to dlouhodobě (přesvědčujeme se o tom již téměř 30 let) a poradci, kteří metodiku KFP zapojí do praxe nám to potvrzují

K | F | P

ONLINE

Za co mě klient platí

„Tak já si to uzavřu přes internet“

- Poradce vymyslí hypotéku a klient si ji jde uzavřít do banky
- Poradce vymyslí investice a
 - Klient si je chce uzavřít přes obchodníka (ETF)
 - Poradce je pro klienta dražší
- V dobách OPF to neplatilo:
OPF přes poradce a internetové bankovníctví byla cena stejná
 - Přes poradce lepší servis za stejnou cenu

Anketa

- Za co Vás klient platí?



Dvě cesty poradenství



Každý říká...

- Pracujeme pro klienta
- Plníme přání klientům
- Jsme Vám blíž
- Máme proklientský přístup

1) Vybírám vhodný produkt

- Chci investovat 200 000 Kč na 5 let (a jsem vyvážený investor)
- Leží Vám peníze na účtu a nic nevydělávají, neuděláme s tím něco?
- Využíváte státní podpory? (Už máte DIP)
- Pomohu Vám vyřídit hypotéku: rychle, spolehlivě, levně
- Jak správně pojistit auto, byt, sebe

2) Přístup plánu

- Vidím celý obrázek a pomáhám klientovi objevit, co potřebuje
- Potřebujete likvidní rezervu 300 000 Kč
- Na dlouhodobé investice můžete použít 5 000 Kč měsíčně
- Potřebujete vyřešit zajištění

Pracujeme pomocí cílů

- Cíl není:

- Mít nízkou úrokovou sazbu
- Mít levnou a spolehlivou hypotéku
- Mít investici, která překoná inflaci, neprodělá, nekolísá, má nízké poplatky

- Cílem je

- Mít peníze na bydlení
- Mít peníze na zajištění na stáří (rentu)
- Být v pohodě, protože vím, že neriskuji mám ošetřená rizika – majetek, příjem, investice

Kde koupit sifon k odpadu?

- a) Hobymarket
- b) Instalatér

K | F | P

ONLINE

Poradce potřebuje vlastní produkt

Zprostředkování – prodávám cizí produkt

- Hypotéka, investice, pojistka... Není můj produkt!
- Nemohu ho ovlivňovat
- Prodávám produkt někoho jiného
- Jsou různé distribuční cesty – kvalita, cena

Mohu špičkově prodávat cizí produkt

- Hypotéky, pojistky, investice
- Umím to, co neumí sám klient
 - Složité případy v hypotékách
 - Provedu ho procesem uzavření
- Je to pro klienta pohodlnější, jednodušší
 - Raději se baví s člověkem než s webem
 - Větší jistota, že to mám správně

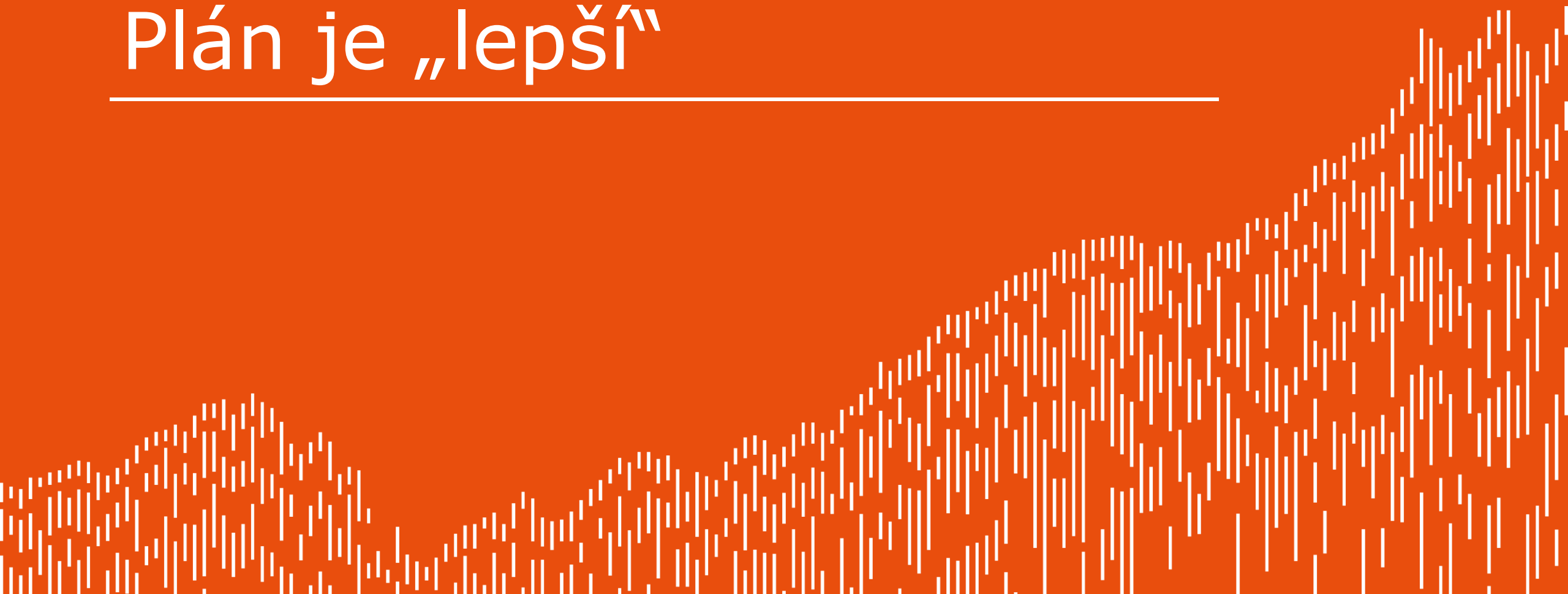
Plán – produkt poradce

- Klient dostává to, co jinde nedostane
- Poradce splní cíle klienta:
Bydlení, peníze na rentu/studia, zajištění rizik
- Plán samozřejmě obsahuje produkty

K | F | P

ONLINE

Plán je „lepší“



Plán dává jiné odpovědi

- Produktový pohled - Vidí jen jednu část
- Pohled plánu – vidí kontext

Mám prodat proti-inflační dluhopisy?

- Toto otázku jsme dostávali cca 1 rok zpět
- Pohled produktu:
 - Inflace klesne (snad), klesnou výnosy
 - Nyní mohu koupit dluhopisy s výnosem cca 5 % (mínus náklady fondu)
 - Prodám: Jinde vydělám více
- Pohled plánu:
 - Máme portfolio
 - Potřebuji bezpečnou složku. Ta má ale nevýhodu, že neumí bojovat s inflací
 - Potřebuji produkt pro scénář: Inflace stále řadí
 - Ponechám si: je to bezpečnější (výnosy získávám jinde)

Jak pojistit např. pracovní neschopnost

- Pohled produktu:
 - Řešíme propad příjmů (kolik chybí)
 - Řešíme pojišťovny, podmínky, výluky, ceny
 - **Výsledek: Máme nejlepší pojistku**
- Pohled plánu:
 - Potřebuji pojistku pracovní neschopnosti?
 - Nesplní mi to likvidní rezerva?
 - Mohu být sám sobě pojišťovnou
 - **Výsledek: Mám vyřešené riziko poklesu příjmů**

Mám doplatit hypotéku?

Typická otázka: v 35 letech čerpáme HYPO, splácíme do 65 let.
Máme v 60 letech předčasně splatit?

- **Pohled finančníka:**

- Nesplácet, vlastní peníze lépe zhodnocovat
- Využijme páky, levného úvěru,...

- **Pohled plánu:**

- Jak moc mě splacení/nesplacení přiblíží k rentě?
- Trápí Vás hypotéka? (Splátka, zástava,...)
- Splacení nemusí být špatně

Kam investovat 200 000 Kč na 15 let

■ Pohled produktu:

- Doba investice, investiční profil
- Jaká je šance, že budete potřebovat peníze vybrat?
- Jak bude klient reagovat na pokles?
- Volím investici, která nesmí kolísat
- Závěr: Typicky smíšený fond, 40 % akcie (nebo zajištěný)

■ Pohled plánu

- Máme rezervu? Máme zajištěna rizika? Máme i další dlouhodobé investice?
- Investice může být kolísavější – nižší riziko výběru, lépe se zvládají emoce (má ještě rezervu)
- Závěr: typicky dynamické investice 60 % - 100 % akcie

Je produkt XY dobrý?

Typická situace: klient má fond koupený loni a ptá se: „Je dobrý?“

- Pohled produktu
 - Parametry: portfolio, poplatky, minulé výnosy...
- Pohled plánu
 - K čemu mi má produkt sloužit?

Poklesy – mám plán

Trhy klesají o 30 %, krvavé tituly, konec „světa“, ztráty v portfoliu (viz covid)

- Proč jsem investoval? – Inventura portfolia
- Rezerva – není v akciích, pokles není, můžeme použít
- Investice na studia (15 let)
 - Není 100 % v akciích
 - Akcie potřebuji – je to zainvestováno správně
 - Jen jsou akcie nyní levnější. Co tedy uděláme?
 - Mám 15 let na to, aby se situace vrátila zpět

Poklesy – **NE**mám plán

- Koupil jsem si produkt, který by měl:
 - Zhodnotit peníze
 - Překonat inflaci
 - Může kolísat, ale tolik?
- Kdy se to vrátí zpět? (Nikdo mi to spolehlivě neřekne)
- Prodávám
- Nefunguje to!!!

K | F | P

ONLINE

Poradce pracuje pro klienta

Co to ale znamená?

Poradce pomáhá definovat zadání

- Klient neumí dát dobré zadání
 - Nikdy to nedělal – nemá zkušenosti
 - Umí to říci pouze vlastním jazykem (zkušenosti, články)
- Klient dává špatné zadání
- Poradce mu ho může
 - a) Splnit
 - b) Pomoci opravit

Chci investovat do zlata

- Klient: chci investovat 1 mil. Kč do zlata
- Poradce investoval s klientem cca 17 mil. Kč do portfolia

- Klient chtěl:
 - Vytáhnout peníze z firmy
 - Investovat je, aby neztrácely hodnotu
 - Tvořit si rezervu, až nebude firmu řídit (vlastnit)

Chci koupit další byt na pronájem

- Klient chce:
 - Uložit peníze
 - Koupit něco reálného
 - Ochránit peníze před inflací
 - Budovat pasivní příjem
 - Využít to, co mu funguje – už má 4 byty na pronájem
- Poradce může navrhnout řešení, které splní:
 - Uložit peníze, ochránit, budovat pasivní příjem,...
 - Není to koupě bytu, ale portfolio

K | F | P

ONLINE

Klient chtěl HYPO, ale má mít plán

Prodávejte komplexní řešení (plán) ne produkt (hypotéku/pojistku/investici)



- Můžeme vyřešit pouze hypotéku a bude to rychlejší

NEBO
- Můžeme tomu věnovat cca 30 až 45 minut navíc
 - 1) zpracujeme finanční plán, jehož součástí bude i hypotéka
 - 2) výhodou je, že to je komplexní řešení, kde vidíme kromě hypotéky i další důležité souvislosti
 - 3) komplexní řešení bude s velkou pravděpodobností správnější a možná i levnější. Proto já Vám jednoznačně DOPORUČUJI tuto variantu. Ale rozhodnutí je na Vás?
- U koho to můžete začít zkoušet (kde to bude fungovat nejlépe)
- U koho to fungovat nebude

K | F | P

ONLINE

Host

Jak mu to funguje v praxi

Host: Jiří Klimek

Úspěšný absolvent Akademie Finančního Plánování 2023

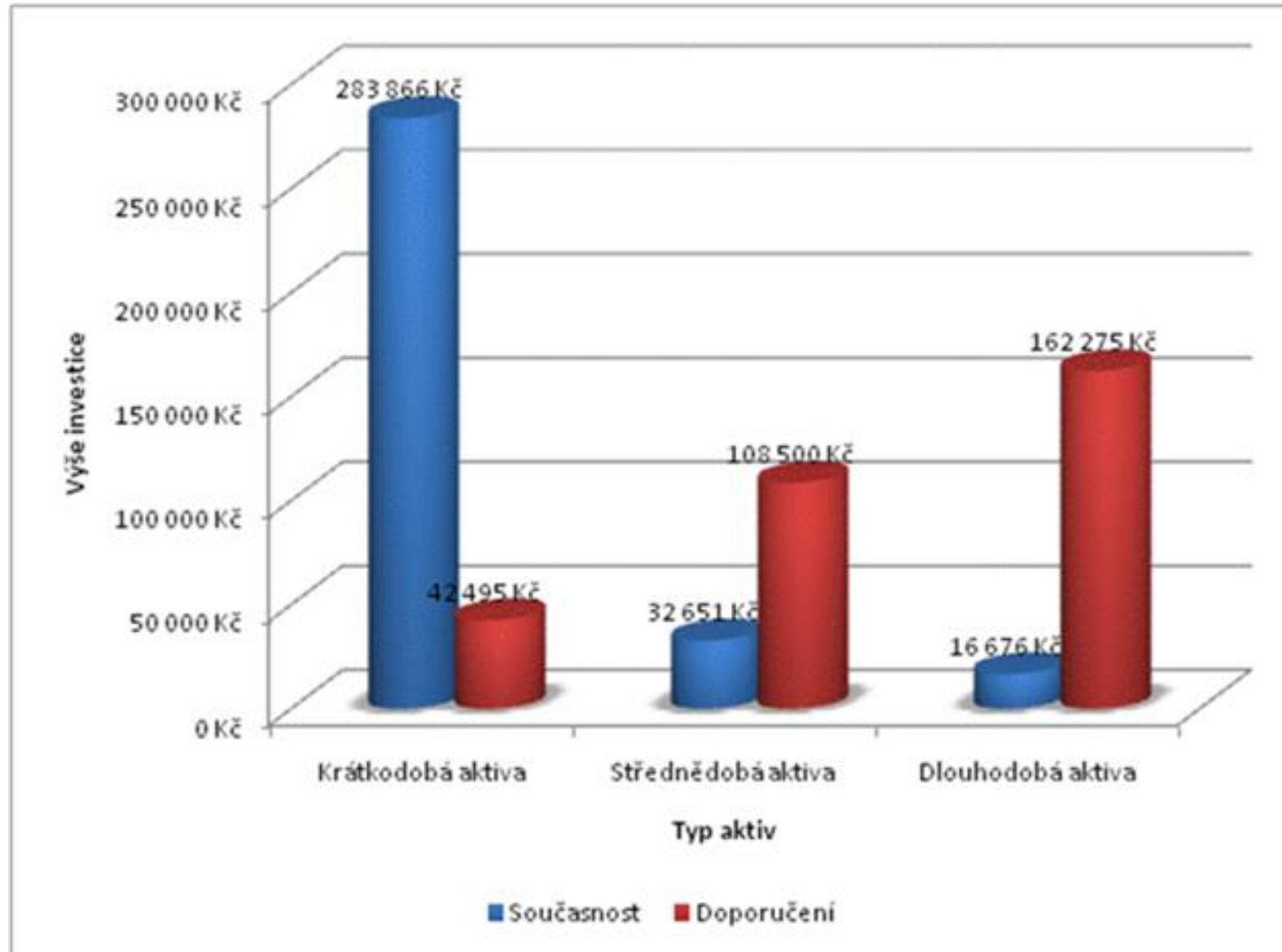
- V čem Vám AFP pomohla nejvíce?
- Pro koho je / není vhodná?
- Co se Vám podařilo zavést do praxe?
- Jak to funguje u klientů?
- Už se Vám investice do kurzu vrátila?

K | F | P

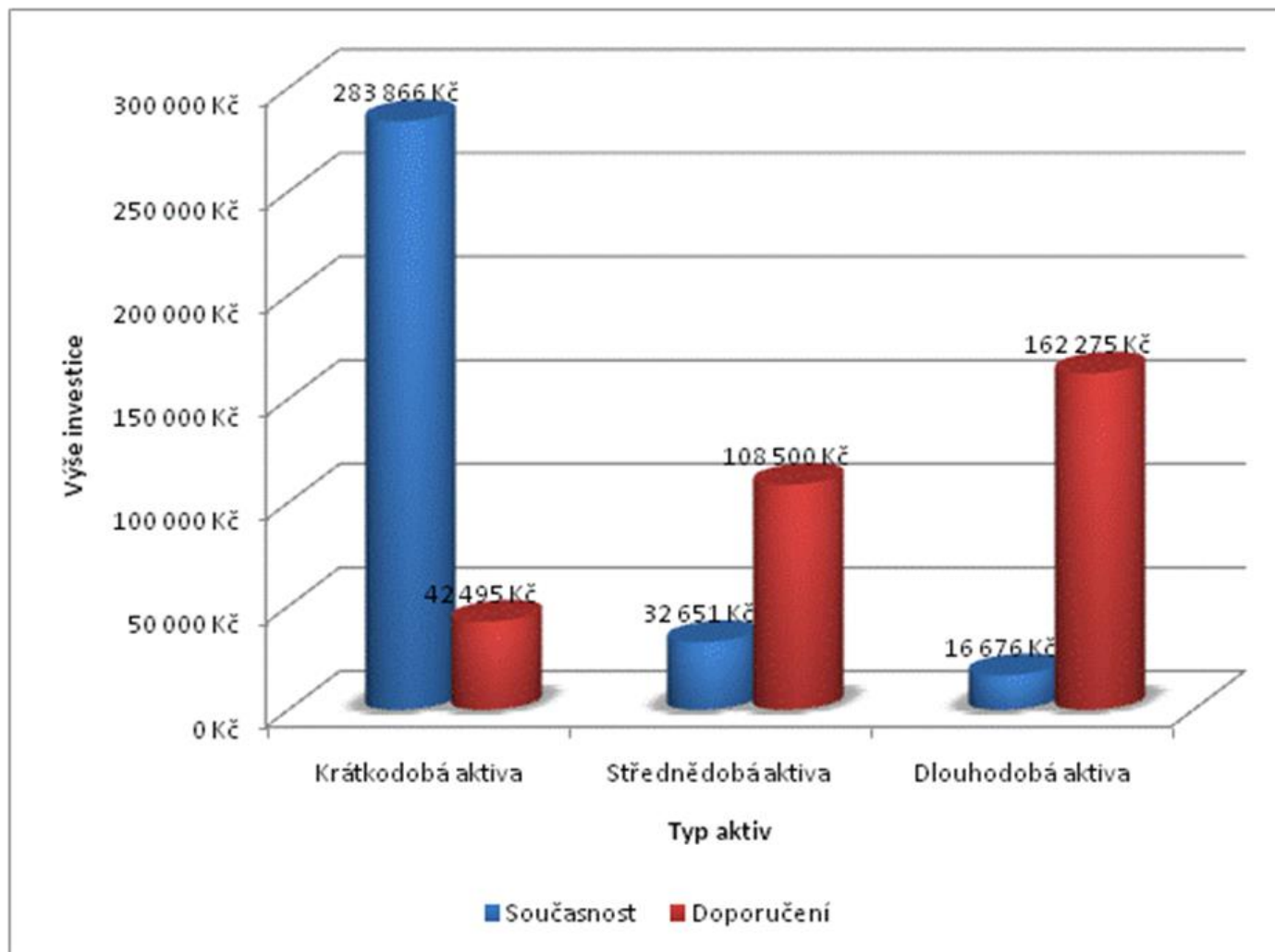
ONLINE

K čemu vede plánování

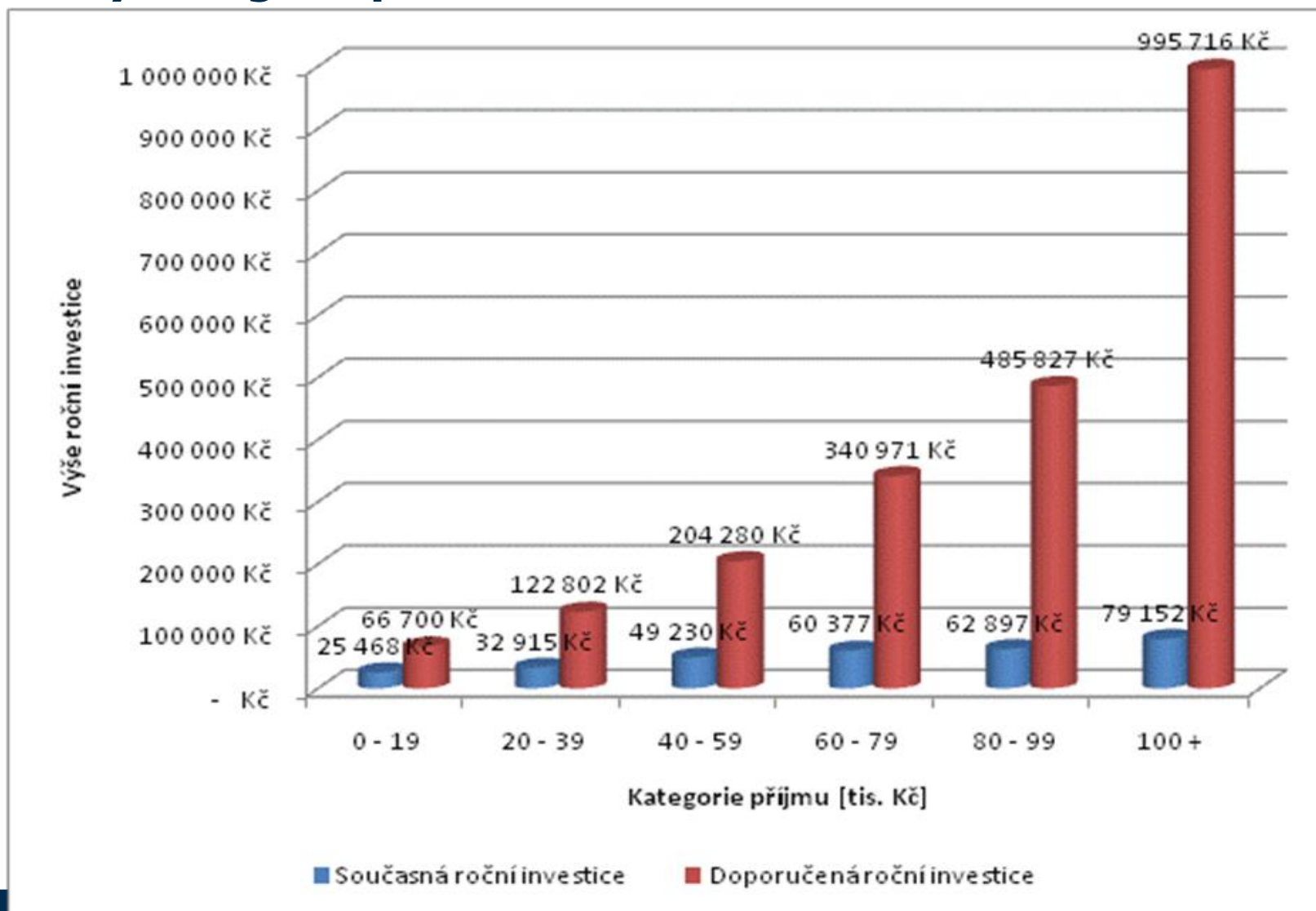
Plán řeší nesoulad cílů a produktů



Plán zvyšuje dlouhodobé investice



Plán navyšuje pravidelné investice



K | F | P

ONLINE

Co jsme pro Vás připravili dále





Úvod do AFP + jak oslovit klienty

24. 9. 2024 10:00-13:00



Finanční mapa dle KFP

1. 10. 2024 10:00-13:00



Zpracování plánu

8. 10. 2024 10:00-13:00



DIP, metodiky a alokace

15. 10. 2024 10:00-13:00



SW finanční plán

22. 10. 2024 10:00-13:00



Prezentace plánu včetně DIP

29. 10. 2024 10:00-13:00



Jak pracovat s plánem v čase

5. 11. 2024 10:00-13:00



Individuální konzultace k plánům

prosinec 2024



Závěrečná certifikace KFP + Následné osobní setkání

listopad 2024 + 10. 12. 2024

- Každé úterý
- Od 24. 9. do 5.11.
- V lednu 2023 konzultace
- 8 x 3 hodiny
- Online webinář
- **Bude to jiné** než obvykle
- Intenzivní **praktický trénink**



Úvod do AFP + jak oslovit klienty

- Proces a časová náročnost komplexního finančního poradenství
- Proč se komplexní finanční poradenství vyplatí
- Co klienti skutečně chtějí
(jak vypadá dlouhodobě udržitelný model poradenství)
- **TRÉNINK**: Jak pozvat klienta na první schůzku o KFP
(**K**omplexním **F**inančním **P**oradenství) poradenství



Finanční mapa dle KFP

- Jak se odlišit od konkurence
- Jednoduchá a fungující struktura poradenského rozhovoru
- Klient Vám řekne vše důležité a ještě se u toho cítí velmi příjemně (**úspěšnost 95 až 99 %**)
- **TRÉNINK**: Metodika finanční mapy **KFP** – klíčové věty, přechodové můstky, kritická místa 1. rozhovoru s klientem



Zpracování plánu

8. 10. 2024 10:00-13:00

Zpracování plánu



- Co se děje „uvnitř“ poradenských software k plánování
- Smysluplný finanční plán neznamená 20 hodin složitých výpočtů
- Jak postupovat ve speciálních případech (OSVČ, mateřská, důchody, podnikatelé)

CVIČENÍ: Nastavení alokace a pojistných částek



Metodiky a alokace (IA)

- Metodika konečné a nekonečné renty
- Odvození výnosů, se kterými finanční pán počítá
- Metodika nastavení pojistných částek
- **TRÉNINK A CVIČENÍ:** spočítat pojistné částky na kalkulačce KFP a obhájit logiku před klientem



SW finanční plán

- Excel KFP – zadání dat (cíle, zdroje, % splnění cílů)
- Jak s plánem pracovat
- Nestandardní klienti a jak je zadat
- **CVIČENÍ:** vytvořte si finanční plán (pro sebe nebo pro modelového klienta)



Prezentace plánu
včetně DIP

29. 10. 2024 10:00-13:00

Prezentace plánu



- Jak se (opět) odlišit od konkurence
- Jednoduchá a fungující prezentace finančního plánu
- Prověřené obchodní formulace, které přinášejí výsledky
- **TRÉNINK**: prezentace finančního plánu – klíčové věty, přechodové můstky, kritická místa 2. rozhovoru s klientem, závěr a jak si říci o obchod



Jak pracovat s plánem v čase

- Jak pracovat s inflací
- Růst mezd, jak s bonusy, změny v životě klientů
- Realokace portfolia při poklesech/růstech trhů
- **CVIČENÍ + TRÉNINK**: upravte plán po poklesu trhu o 20 % a prezentujte řešení klientovi



Individuální
konzultace k
plánům

prosinec 2024

Individuální konzultace k plánu



- Zpracujte finanční plán
- Doplněte komentář, co chcete konzultovat
- Pošlete finanční plán KFP
- **CVIČENÍ:** zapojte věci z kurzu do praxe, tzn. zpracujte reálný finanční plán a pošlete jej ke konzultaci



Závěrečná certifikace KFP



- Závěrečný test KFP (min. 75 % správných odpovědí)
- Zpracování reálného finančního plánu
- Oponentura 3 jiných finančních plánů
- **FINÁLNÍ TRÉNINK:** individuálně prezentujte reálný finanční plán lektorovi KFP – zpětná vazba lektora KFP k odbornému i obchodnímu způsobu Vaší prezentace



Osobní živé setkání 10. 12. 2024

- Pro úspěšné absolventy certifikace
- Máme tradiční osobní setkání
- 10. 12. 2024 v Praze
- 14.00 – 17.00 pracovní program
- 17.00 – 20.00 neformální program a raut
-



Vaše investice do rozvoje



- Banky (v letech 2005 – 2008)
cca 100.000 Kč na 1 bankéře
- Živě pro poradenskou firmu v roce 2022
cca 82.000 Kč na 1 poradce
- AFP online **16.500 Kč + DPH** (s možností 3 splátek)



Bonusy AFP



- Nový video trénink „Finanční plán v tužce“ ... 3.333 Kč
- Aplikace „Kalkulačky KFP“ na 12 měsíců ... 2.460 Kč
- Kalkulačka „Jak stanovit pojistné částky“ ... 730 Kč
- Nový software Zjednodušený finanční plán ... 4.900 Kč
- Konzultace k Vámi vybranému plánu s KFP ... 2.187 Kč

CELKEM **13.610 Kč**



Vaše investice do rozvoje



- Pro účastníky dnešního webináře speciální „startovací sleva“ (pouze do středy 11. 9. 2024 do 23.59)
- **Sleva 7.000 Kč + DPH = 42,4 %**
- Tzn. **9.500 Kč + DPH**
nebo
- Splátky **3 x 3.300 Kč + DPH**

- V obore ako finančný odborník sprostredkovateľ pracujem 16 rokov a napriek tomu som našiel v kurze ako prácu s klientom zjednodušiť, zefektívniť a hlavne robiť čo najviac metodicky (opakovateľne) s minimom času. Praktické návody a metodiky vhodné pre úplných začiatočníkov ako aj pre skúsených odborníkov.

Marián Petreje

- Akadémia finančného plánovania je vynikajúci kurz, ktorého absolvovanie môžem len a len odporúčať. V rámci jednotlivých tém je principiálne a hlavne z praxe rozobratý celý proces práce s klientom, a to od vedenia úvodného rozhovoru až po vypracovanie plánu a jeho prezentáciu. Pomôcky akými sú kalkulačka poistných súm a software finančného plánovania sú odteraz neodmysliteľnou súčasťou mojej každodennej praxe. Samozrejme, v kurze je toho ešte oveľa viac. ;-)) Vrelo doporučujem.

Jana Šindlerová

Startovací cena pouze do 11. 9. 2024



Objednávka

Akademie finančního plánování 2024

<input type="radio"/>	Akademie finančního plánování 2024 (jednorázová platba) Jednorázová platba za celou akademii.	16 500,00 Kč 9 500,00 Kč
<input type="radio"/>	Akademie finančního plánování 2024 (rozložená platba) Platba rozdělená na 3 stejné splátky. Při objednání uhradíte první platbu a následně v říjnu a listopadu.	5 800,00 Kč 3 300,00 Kč



Zpětná vazba
na webináře
KFP online:
čím je slovo větší,
tím vícekrát
se vyskytlo
ve Vašem hodnocení
... moc Vám
děkujeme!!!

- V obore ako finančný odborník sprostredkovateľ pracujem 16 rokov a napriek tomu som našiel v kurze ako prácu s klientom zjednodušiť, zefektívniť a hlavne robiť čo najviac metodicky (opakovateľne) s minimom času. Praktické návody a metodiky vhodné pre úplných začiatočníkov ako aj pre skúsených odborníkov.

Marián Petreje

- Akadémia finančného plánovania je vynikajúci kurz, ktorého absolvovanie môžem len a len odporúčať. V rámci jednotlivých tém je principiálne a hlavne z praxe rozobratý celý proces práce s klientom, a to od vedenia úvodného rozhovoru až po vypracovanie plánu a jeho prezentáciu. Pomôcky akými sú kalkulačka poistných súm a software finančného plánovania sú odteraz neodmysliteľnou súčasťou mojej každodennej praxe. Samozrejme, v kurze je toho ešte oveľa viac. ;-)) Vrelo doporučujem.

Jana Šindlerová

Reference II

- Člověk se neustále učí a rozvíjí a v naší branži je toto obzvláště důležité. I když jsem absolvovala spoustu školení, vím, že každé další mě opět posune dál. A kdybych si odnesla jednu jedinou další novou informaci, nebyl to zbytečně strávený čas. Vaše semináře mě od dob covidu provázejí neustále a vím, že mi vždycky mají co dát. Ztotožňuji se plně s vaší myšlenkou wealth protection a principy, které hlásáte. Kéž by se poradenská práce ve větší míře ubírala tímto směrem! Alespoň já se o to budu snažit v mém okolí a budu kolegy inspirovat k tomu, aby vaše kurzy také absolvovali. Díky za vaši skvělou práci!*Michaela Mráčková*
- I po 12 letech ve financích, jsem si uvědomil, že je ještě pořád co zefektivňovat při práci s klientem a nemařit čas.*Petr Pietrowski*
- Na kurzu jsem načerpal spoustu inspirativních postřehů pro jednání s klienty. Díky finančnímu plánu v tužce si nyní dokážu velmi rychle udělat o klientovi celkový obrázek a zjednodušenou a srozumitelnou formou mu na něm zároveň dokážu ukázat věci v souvislostech. Rovněž jsem si ujasnil, kdo je můj ideální klient a kde pouze ztrácím čas. Je toho však mnohem víc. Kurz hodnotím velmi kladně. Je vhodný pro každého, kdo chce začít s klienty jednoduše a efektivně plánovat.
Václav Bereník

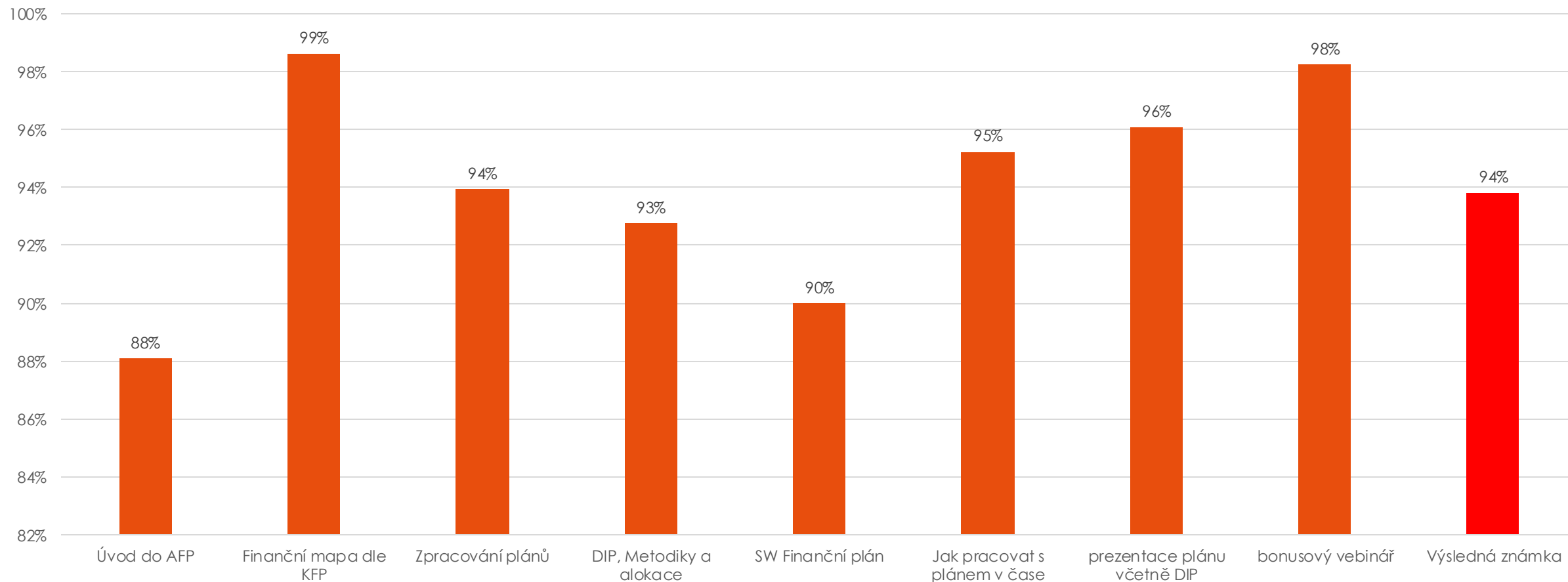
Pro koho je Akademie Finančního Plánování vhodná a pro koho ne?

- EFP? ... **NE** (pokud nehledáte inspiraci pro Váš tým obchodníků)
- EFA? ... **NE** (pokud nehledáte inspiraci pro Váš tým obchodníků)
- Úplní nováčci v oboru (praxe méně než 6 měsíců) ... **NE**
- Nechcete na online webináři aktivně trénovat a zapojit teorii do praxe ... **NE**

- Majitelé poradenských firem? ... **ANO**
- Manažeři, kteří budují svůj poradenský tým? ... **ANO**
- Metodici, trenéři, školitelé poradců ... **ANO**
- Účastníci webinářů KFP, středně pokročilí poradci ... **ANO**
- Účastníci KFP kurzů (PFP, IA, Plán v tužce)? ... **ANO**
- Máte chuť vše důležité protrénovat a zapojit ověřené a fungující tipy KFP do praxe ... **ANO**

Reference III

Průměrné hodnocení



Určitě ano=100% Spíše ano=66% Spíše ne=33% Určitě ne=0%

Vaše dotazy?



www.KFPonline.cz



Děkujeme za pozornost
a těšíme se na další webinář
ZDARMA 10. 9. 2024 v 19.30
Akademii Finančního Plánování