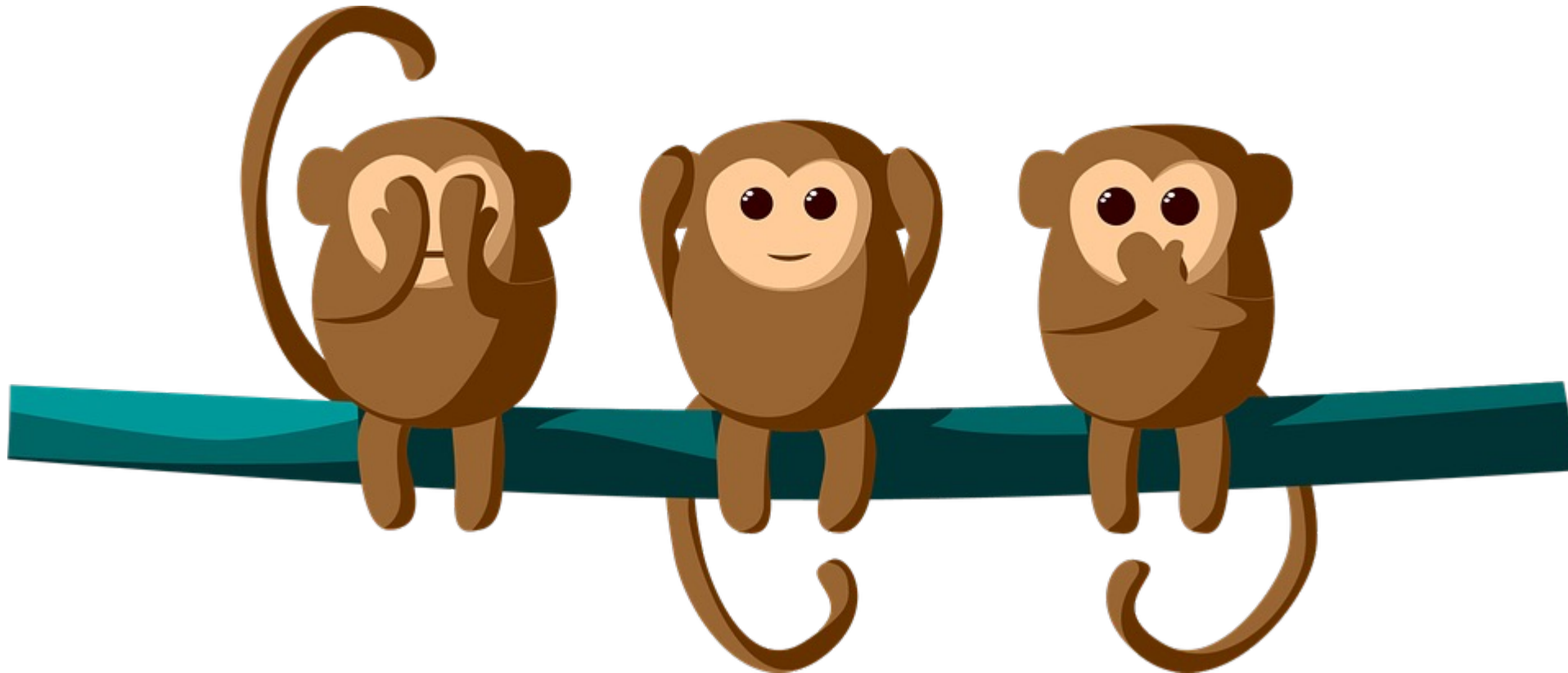




# Přínosy finančního plánu v uplynulých 19 letech

Mgr. Petr SYROVÝ, €FA, €FP  
Ing. Petr PAVLÁSEK, €FA, €FP

Slyšíte nás? Vidíte nás? Napište.





# Co jsme pro Vás připravili

---

# Jak se pracuje s plánem

- Co Vám plánování přinese
- Jak se plán vytváří
- Jak se prezentuje
- Jak se aktualizuje
- Co s klientem řešíme
- Host webináře:  
Pavel Kolář „jak funguje finanční plánování v praxi?“
- **Představení AFP**

# Jak zafungoval plán

- Plány se dívají dopředu – slibují budoucnost
- Podívali jsme se dozadu – jak by zafungoval plán z minulosti
- Otestovali jsme poradenská pravidla:
  - Co jsme doporučovali
  - Proč jsme to doporučovali
  - A jak to dopadlo

# 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.

- 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**

**K | F | P**

ONLINE

# Plán z roku 2005

---

# V roce 2005 vzniklo KFP

- Už od počátku firmy učíme dělat finanční plány
- Poradci se ptají: „Co doporučujete dělat v současné době?“
- My odpovídáme:
  - „Dělejte to stejně jako vždy.“
  - „Pokračujte podle plánu“
- Co to znamená „dle plánu“ a „jako vždy“



# Plán, kterým Vás provedeme

- Mírné zjednodušení – abychom
  1. Ukázali podstatné
  2. Vešli se do 1 hodiny
- Velké detaily neřešíme
  - Např. uzavírání a ukončování SS v rodině
  - Nepočítáme s úroky z likvidní rezervy (např. 3 % z 200 000 Kč)
- Typický klient, kterým jsme zpracovávali plány v roce 2005
- V Akademii půjdeme do většího detailu

# Klient - zadání

Cíle Rok 2005  
Co Kolik Kdy Věk klienta 30

Co	Kolik	Kdy
Bydlení	2 100 000	1
Rekonstrukce	400 000	1
Studium 1	500 000	19
Studium 2	0	0
Renta (měsíčně)	25 000	25

## Příjmy a výdaje

Klient měsíční příjem	25 000
Klient roční bonus	0
Partner měsíční příjem	10 000
<b>Měsíční příjmy celkem</b>	<b>35 000</b>
Měsíční výdaje	23 000
<b>Volné cash flow</b>	<b>12 000</b>

## Majetek

Byt na prodej	2 100 000
Peněžní trh	120 000
Dluhopisové investice	150 000
Akciové investice	0
<b>CELKEM</b>	<b>2 370 000</b>

# Vytvoření plánu v praxi

1. Vypíšeme cíle
2. Doplníme cíle o povinné – pojistky + rezerva
3. Rozdělení majetku a cash flow pro jednotlivé cíle
4. Řešení finančních produktů

*Dnes pro vysvětlení:*

- *Rozmyslíme pojistky*
- *Rozmyslíme hypotéku*

# Vytvoření plánu - pojistky

Bude v akademii  
podrobněji

**K | F | P**  
ONLINE

**K | F | P**

## Výpočet pojistných částek

### Vstupní údaje

	Klient	Partner
Věk klienta	30	30
Závislý příjem (měs.)	25 000 Kč	10 000 Kč
Pasivní příjmy	0 Kč	
Souč. objem majetku	2 000 000 Kč	
Měsíční výdaje	23 000 Kč	
<b>Dluhy</b>		
Výše dluhů (zůstatek)	1 680 000 Kč	
Splátka úvěru	7 676 Kč	
Splatnost (let)	30	
Měna pro zobrazení	CZK	
<b>Požadavky na krytí</b>		
	Smrt	Invalidita
Doba pokrytí výdajů (let)	7	30
Výdaje (proti současným)	80%	100%
Očekávané reál. zhod.	3,0%	

	RIZIKO SMRTI		RIZIKO INVALIDITY	
	Klient	Partner	Klient	Partner
Potřebná PČ	1 370 000 Kč	0 Kč	2 419 000 Kč	0 Kč

### Detaily k výpočtu

	Klient	Partner	Klient	Partner
Očekávaná sociální dávka	10 000 Kč	8 000 Kč	10 000 Kč	8 000 Kč
Příjmy "po katastrofě"	20 000 Kč	33 000 Kč	20 000 Kč	33 000 Kč
Výdaje "po katastrofě"	18 400 Kč	18 400 Kč	23 000 Kč	23 000 Kč
Měsíční cash flow	1 600 Kč	14 600 Kč	-3 000 Kč	10 000 Kč

### Potřebný objem majetku na pokrytí závazků

	Klient	Partner	Klient	Partner
Kapitál na pokrytí výdajů	0 Kč	0 Kč	711 568 Kč	0 Kč
Kapitál pro rentu	1 733 674 Kč	1 733 674 Kč	1 733 674 Kč	1 733 674 Kč
Kapitál pro cíl 1	293 697 Kč	293 697 Kč	293 697 Kč	293 697 Kč
Kapitál pro cíl 2	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč
Kapitál pro splacení dluhů	1 680 000 Kč	1 680 000 Kč	1 680 000 Kč	1 680 000 Kč
<b>Potřebný objem majetku</b>	<b>3 707 371 Kč</b>	<b>3 707 371 Kč</b>	<b>4 418 940 Kč</b>	<b>3 707 371 Kč</b>

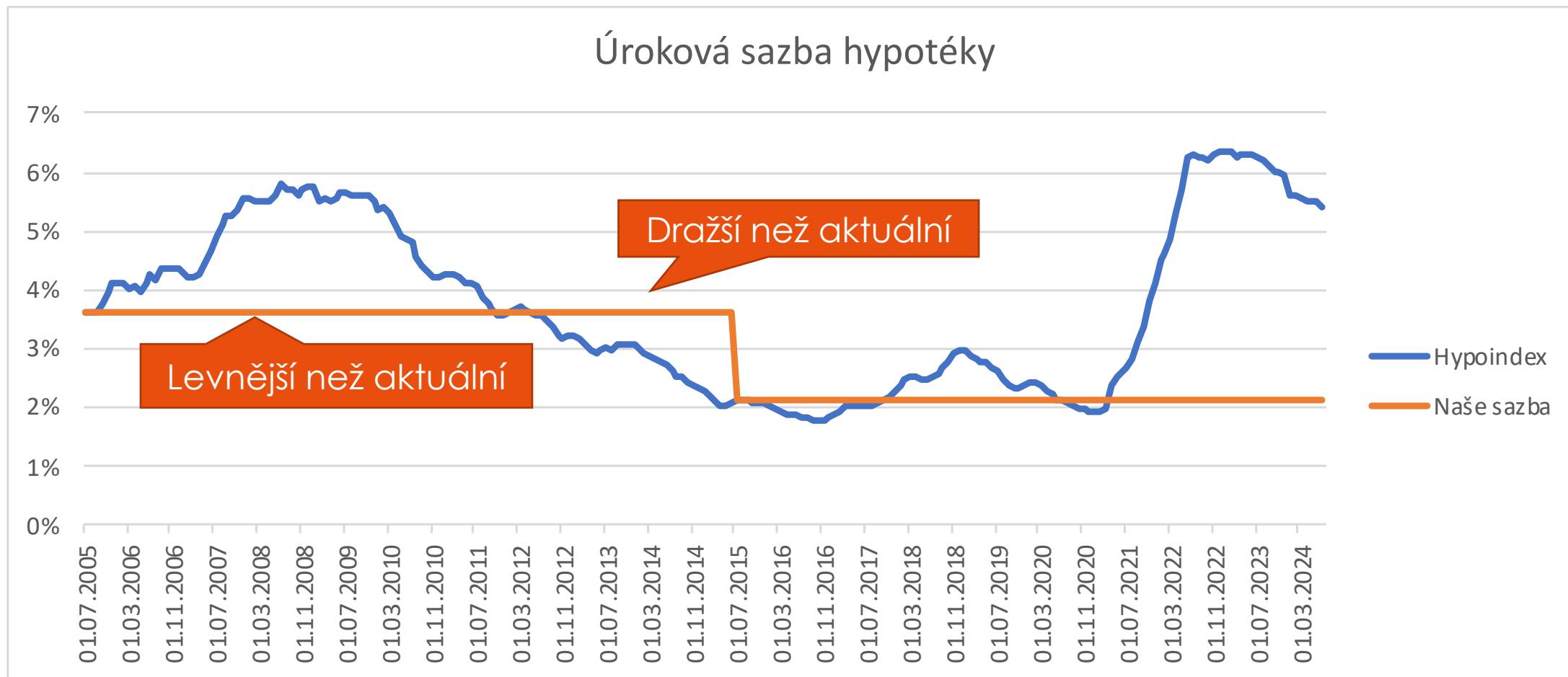
# Jakou hypotéku? - odpověď do chatu!

- Úroková sazba hypoték v roce 2005 = 3,64 % p.a.
- Co největší nebo co nejmenší?
- Na co nejdelší dobu nebo co nejkratší dobu?
- Jakou zvolit fixaci?

# Jakou hypotéku?

- **Co největší** nebo ~~co nejmenší?~~
- Na **co nejdější dobu** nebo ~~co nejkratší dobu?~~
- Jakou zvolit fixaci? – **10 let**

# Jak si vedla hypotéka během času



Zdroj dat: Hypoindex, Výpočty KFPonline

# Rozdělení majetku a cash flow

Majetek	Cash flow	
2 370 000	12 000	<i>Kolik máme na počátku</i>
2 370 000	12 000	<i>Již rozděleno</i>
0	0	<i>Kolik ještě můžeme rozdělit</i>

Bude v akademii podrobněji

Cíl			Přidělení majetku		Splnění cíle	
CO	KDY (let)	Kolik	Jednorázový vklad	Pravidelná platba	Splnění cíle	Řešení (poznámka)
Rezerva	0	138 000	138 000		100%	
Bydlení akont	0	420 000	420 000		100%	
Rekonstrukce	0	400 000	400 000		100%	
studium 1	19	500 000	253 000		100%	
Renta	25	25 000	1 159 000	1 800	112%	
Byt 3+1 úvěr	0	1 680 000		7 700	100%	
Smrt klient	0	1 200 000		1 500		
Invalidita klient	0	2 300 000				
Nemovitost	0	2 500 000		1 000		
Domácnost	0	500 000				



# Kam investovat

## Kam máme investovat pro splnění cílů

	Jednorázově	Pravidelně	
Akciové investice	1 332 151	1 613	Investice pro rentu za 25 let
Dluhopisové investice	69 300	151	Investice pro studia dětí za 19 let
Hotovost	968 549	36	Akontace, rekonstrukce, rezerva
Pojistky		2 500	
Splátka hypotéky		7 700	
<b>CELKEM</b>	<b>2 370 000</b>	<b>12 000</b>	

# Produkty

V akademii  
bude větší  
detail

**K | F | P**  
ONLINE

- Každý poradce řeší jinak
- Základní poradenská abeceda:
  - Hypotéka na 30 let na částku 1 680 000 Kč
  - Pojištění smrti + invalidity klient
  - Peníze v hotovosti pro okamžité čerpání 968 000 Kč
  - Akciové investice v objemu 1 332 000 Kč

Spořicí účet

Akciové  
portfolio

# Prezentace plánu

1. Dobře a levně se pojistěte
2. Pro financování nemovitosti využijte levný úvěr, vlastní peníze nechte pracovat
3. Dejte do souladu strukturu aktiv a cílů:  
dlouhodobé cíle = dlouhodobé produkty  
(na rentu potřebujete akciové produkty)
4. Zahajte pravidelné investice

Používáme stále stejné věty. Funguje to! Nevymýšlejte nic nového.

**K | F | P**

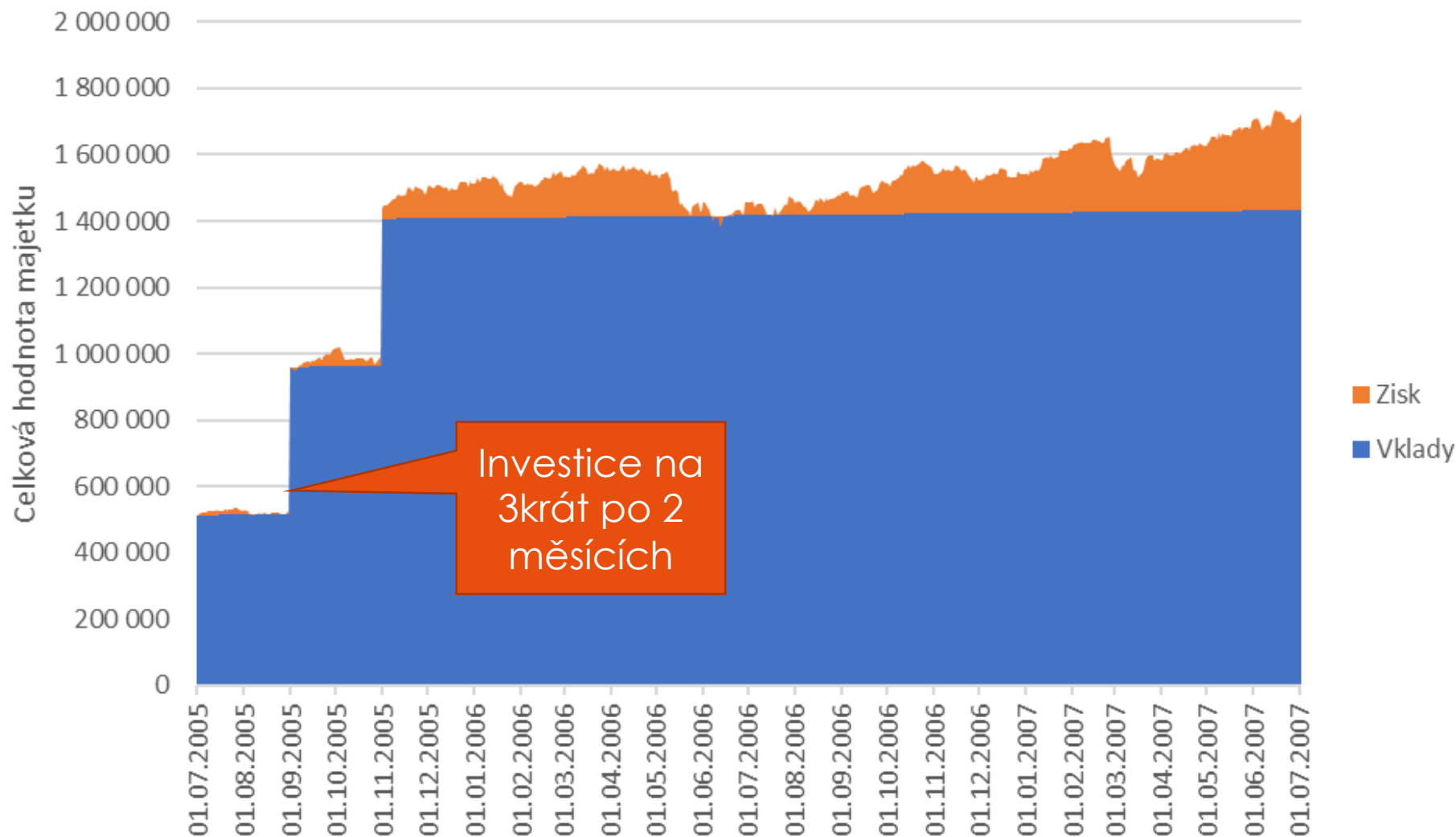
ONLINE

# Průběžná komunikace, poklesy

---



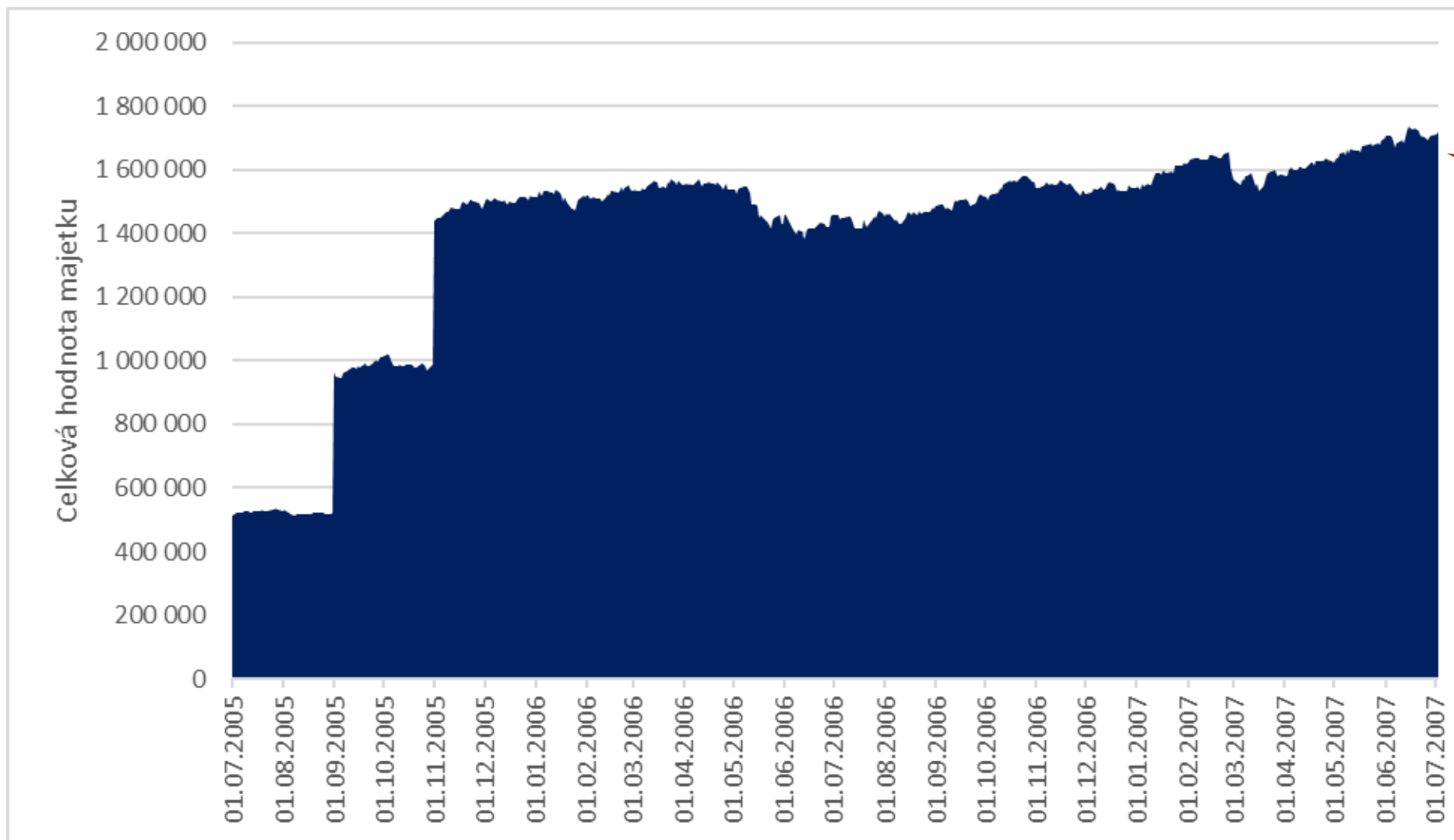
# Situace za 2 roky – 7/2007



Vklady	1 432 037
Zisk	290 175
Zisk	20%

Pochlubme se výnosy!

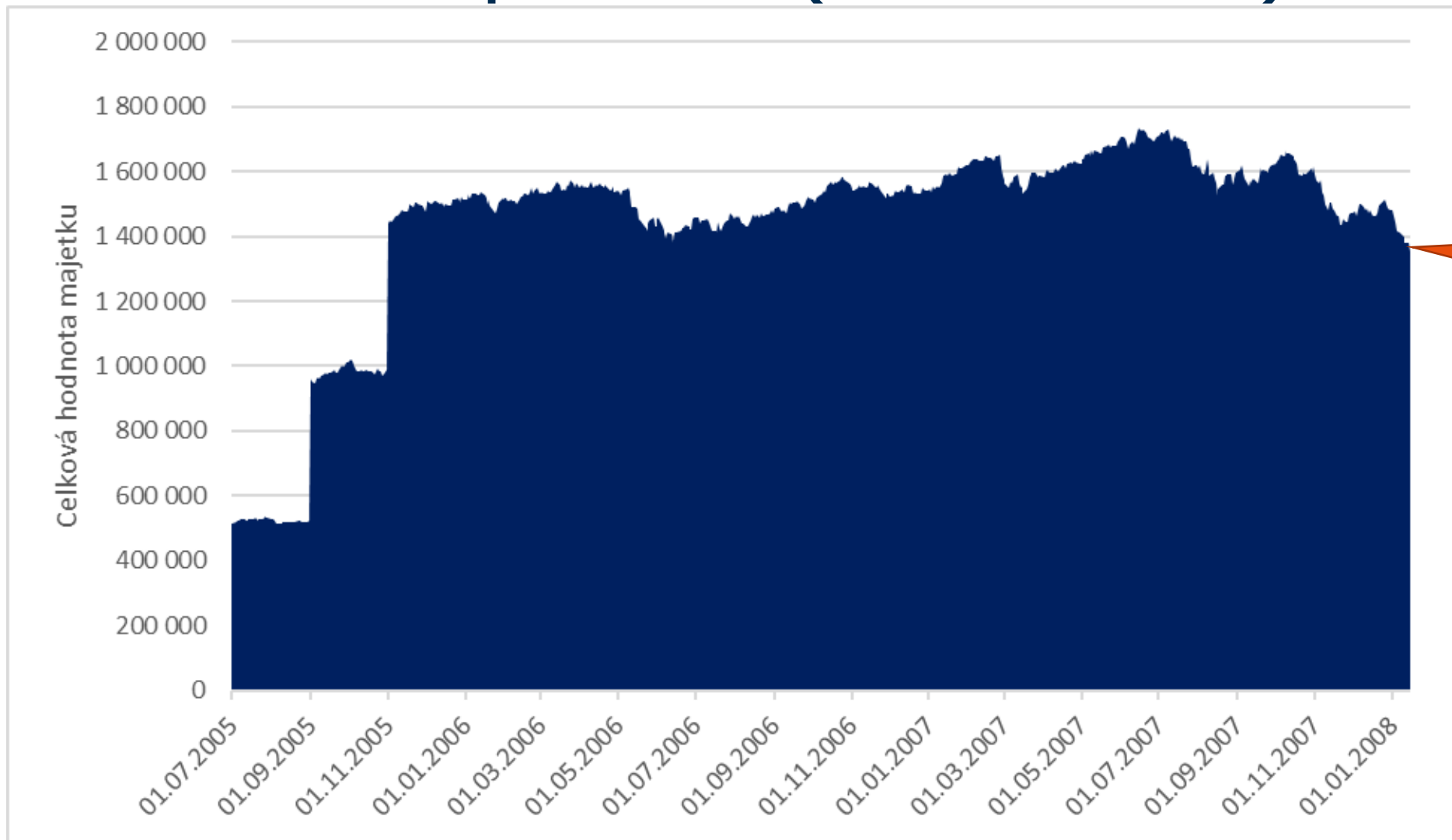
# Situace za 2 roky – 7/2007



**NEchlubme  
se výnosy!**

**Co tedy říci?**

# Není něco špatně? (15.1.2008)



Akciový trh  
-20 %

Výnosy zmizely,  
jsme cca na svém

???

Co se má dělat  
???

# „Investujme podle plánu“

Cíle

Rok

2007

Věk klienta

32

	Kolik	Kdy
Studium 1	500 000	17
Renta (měsíčně)	25 000	23

## Příjmy a výdaje

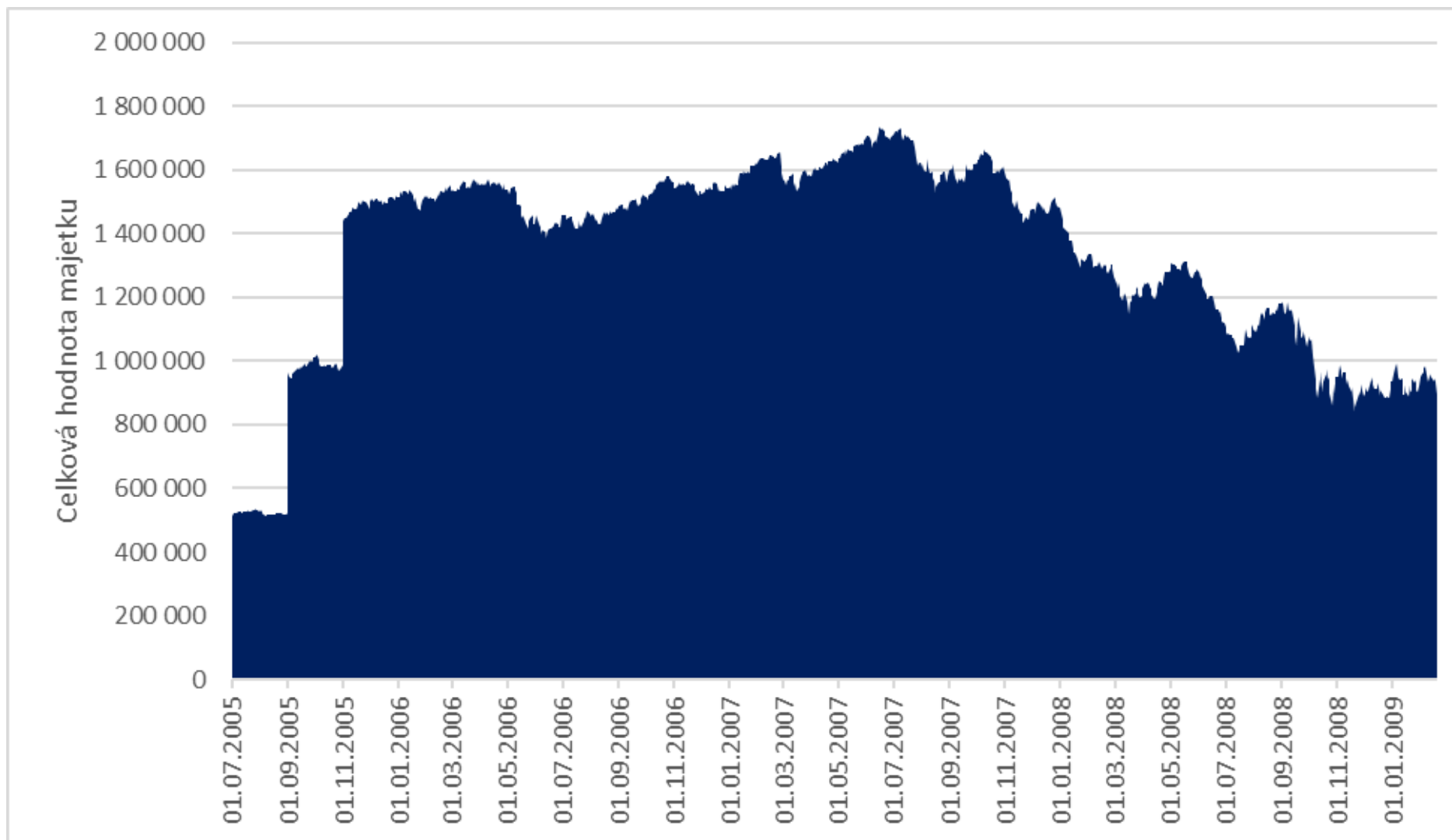
Klient měsíční příjem	25 000
Klient roční bonus	0
Partner měsíční příjem	10 000
<b>Měsíční příjmy celkem</b>	<b>35 000</b>
Měsíční výdaje	23 000
<b>Volné cash flow</b>	<b>12 000</b>

## Majetek

Byt na prodej	0
Peněžní trh	138 000
Dluhopisové investice	71 738
Akciové investice	1 845 663
<b>CELKEM</b>	<b>2 055 401</b>



# Propady 3/2009



Vklady	1 457 262
Zisk	-561 873
Zisk	-39%

**K | F | P**

ONLINE

# Aktualizace plánu

---

Za 5 let (2010)

# Aktualizace 5 let – kde jsme



Vklady	1 478 077
Zisk	-312 288
Zisk	-21%

# Aktualizace 5 let – co chceme

Cíle	Kolik	Kdy	Rok	Věk klienta
Studium 1	500 000	14	2010	35
Studium 2	500 000	18		
Renta (měsíčně)	30 000	20		

Přiblížil se

2. dítě

Změny za 5 let:  
Inflace 15 %  
Růst příjmů +30 %

Nárůst o 20 %

## Příjmy a výdaje

Klient měsíční příjem	33 000
Klient roční bonus	0
Partner měsíční příjem	13 000
<b>Měsíční příjmy celkem</b>	<b>46 000</b>
Měsíční výdaje	28 750
<b>Volné cash flow</b>	<b>17 250</b>

+30 %

+25 %

## Majetek

Byt na prodej	0
Peněžní trh	138 000
Dluhopisové investice	83 320
Akciové investice	1 082 469
<b>CELKEM</b>	<b>1 303 789</b>

Propady akcií,  
změny na  
dluhopisech...

# Nový plán

Majetek	Cash flow	
1 303 000	17 250	Kolik máme na počátku
1 303 000	17 250	Již rozděleno
0	0	Kolik ještě můžeme rozdělit

Cíl			Přidělení majetku		Splnění cíle	
CO	KDY (let)	Kolik	Jednorázový vklad	Pravidelná platba	Splnění cíle	Řešení (poznámka)
Rezerva	0	218 700	218 000		100%	Navýšení rezervy
studium 1	14	500 000	320 000		100%	
studium 2	18	500 000	265 000		100%	Nový cíl, druhé dítě
Renta	20	30 000	500 000	7 050	67%	Navýšení pravidelné investice
Byt 3+1 úvěr	0	1 680 000		7 700	100%	Hypotéka stejná
Smrt klient	0	2 000 000		1 500		
Invalidita klient	0	3 000 000				
Nemovitost	0	3 500 000		1 000		
Domácnost	0	500 000				

Renta se vzdaluje

# Kam investovat

## Kam máme investovat pro splnění cílů

	Jednorázově	Pravidelně
Akciové investice	936 483	6 610
Dluhopisové investice	134 449	367
Hotovost	232 068	73
Pojistky		2 500
Splátka hypotéky		7700
<b>CELKEM</b>	<b>1 303 000</b>	<b>17 250</b>

Navýšit pravidelnou

-50 000

+50 000

Posílení rezervy

**K | F | P**

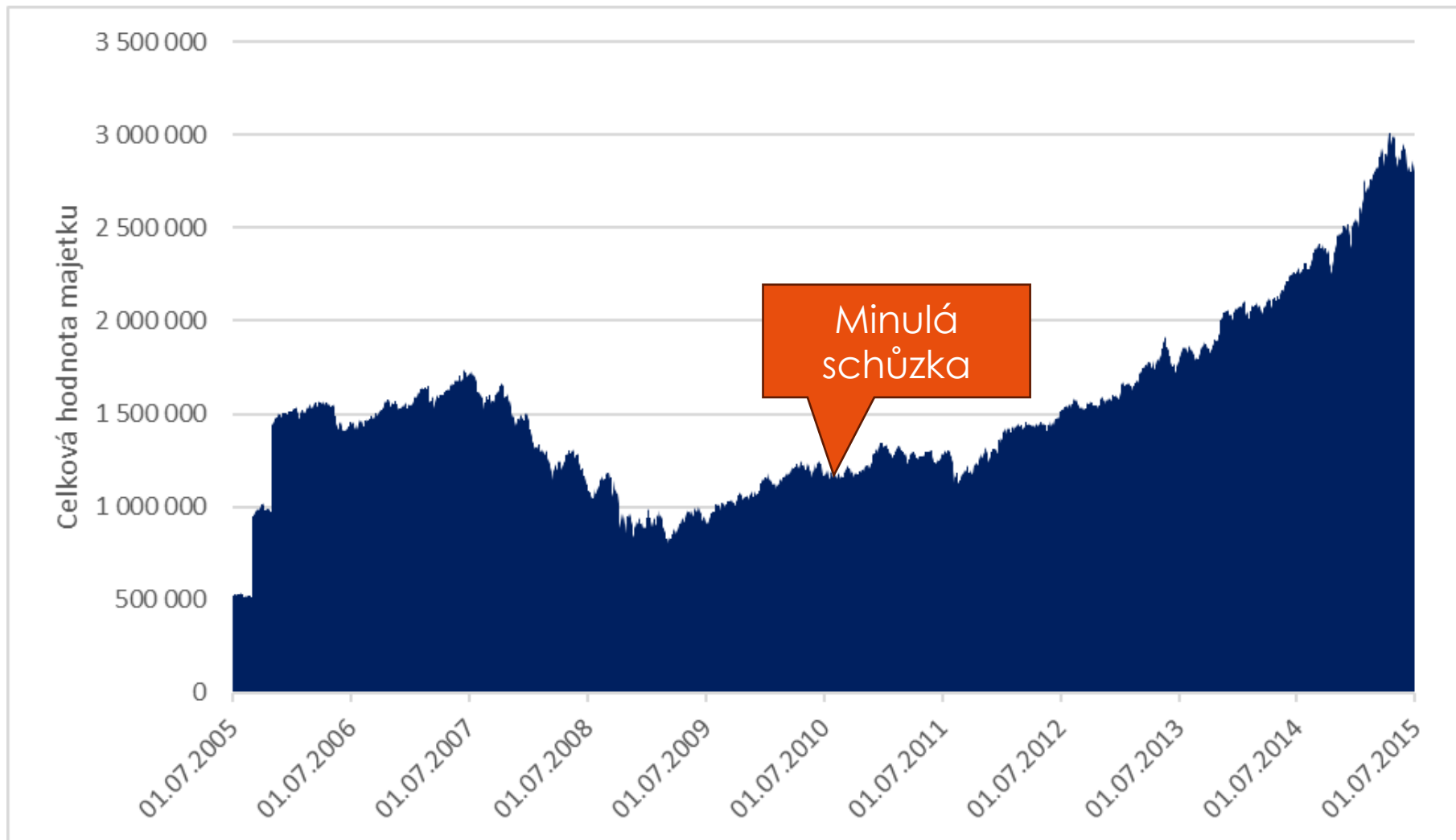
ONLINE

# Aktualizace plánu

---

Za 10 let (2015)

# Aktualizace 10 let – kde jsme



Vklady	1 781 286
Zisk	1 049 417
Zisk	59%



# Aktualizace 10 let – co chceme

Cíle	Kolik	Kdy	Rok	Věk klienta
Studium 1	500 000	9	2015	40
Studium 2	500 000	13		
Renta (měsíčně)	32 000	15		

Přiblížily se

Změny za 5 let:  
Inflace 7 %  
Růst příjmů +11 %

Nárůst o 7 %

## Příjmy a výdaje

Klient měsíční příjem	37 000
Klient roční bonus	0
Partner měsíční příjem	15 000
<b>Měsíční příjmy celkem</b>	<b>52 000</b>
Měsíční výdaje	32 000
<b>Volné cash flow</b>	<b>20 000</b>

+12 %

+11 %

## Majetek

Byt na prodej	0
Peněžní trh	232 068
Dluhopisové investice	173 904
Akciové investice	2 656 798
<b>CELKEM</b>	<b>3 062 771</b>

Růsty akcií,  
změny na  
dluhopisech  
...

# Nový plán

Majetek	Cash flow	
3 060 000	20 000	<i>Kolik máme na počátku</i>
3 060 000	19 981	<i>Již rozděleno</i>
0	19	<i>Kolik ještě můžeme rozdělit</i>

Cíl			Přidělení majetku		Splnění cíle	
CO	KDY (let)	Kolik	Jednorázový vklad	Pravidelná platba	Splnění cíle	Řešení (poznámka)
Rezerva	0	232 086	218 700		94%	Minimální navýšení rezervy
studium 1	9	500 000	392 000		100%	Přiblížilo se
studium 2	13	500 000	334 000		100%	Přiblížilo se
Renta	15	30 000	2 115 300	11 300	108%	Navýšení pravidelné investice
Byt 3+1 úvěr	0	1 307 000		6 681	100%	Nižší splátka HYPO, nižší sazba (2,1%)
Smrt klient	0	0		0		Snížení pojistných částek
Invalidita klient	0	1 200 000		1 000		
Nemovitost	0	3 500 000		1 000		
Domácnost	0	500 000				

# Kam investovat

## Kam máme investovat pro splnění cílů

	Jednorázově	Pravidelně
Akciové investice	2 340 243	8 836
Dluhopisové investice	453 144	2 251
Hotovost	266 613	213
Pojistky		2 000
Splátka hypotéky		6 681
<b>CELKEM</b>	<b>3 060 000</b>	<b>19 981</b>

Snížení o 300 000

Navýšení investic

**K | F | P**

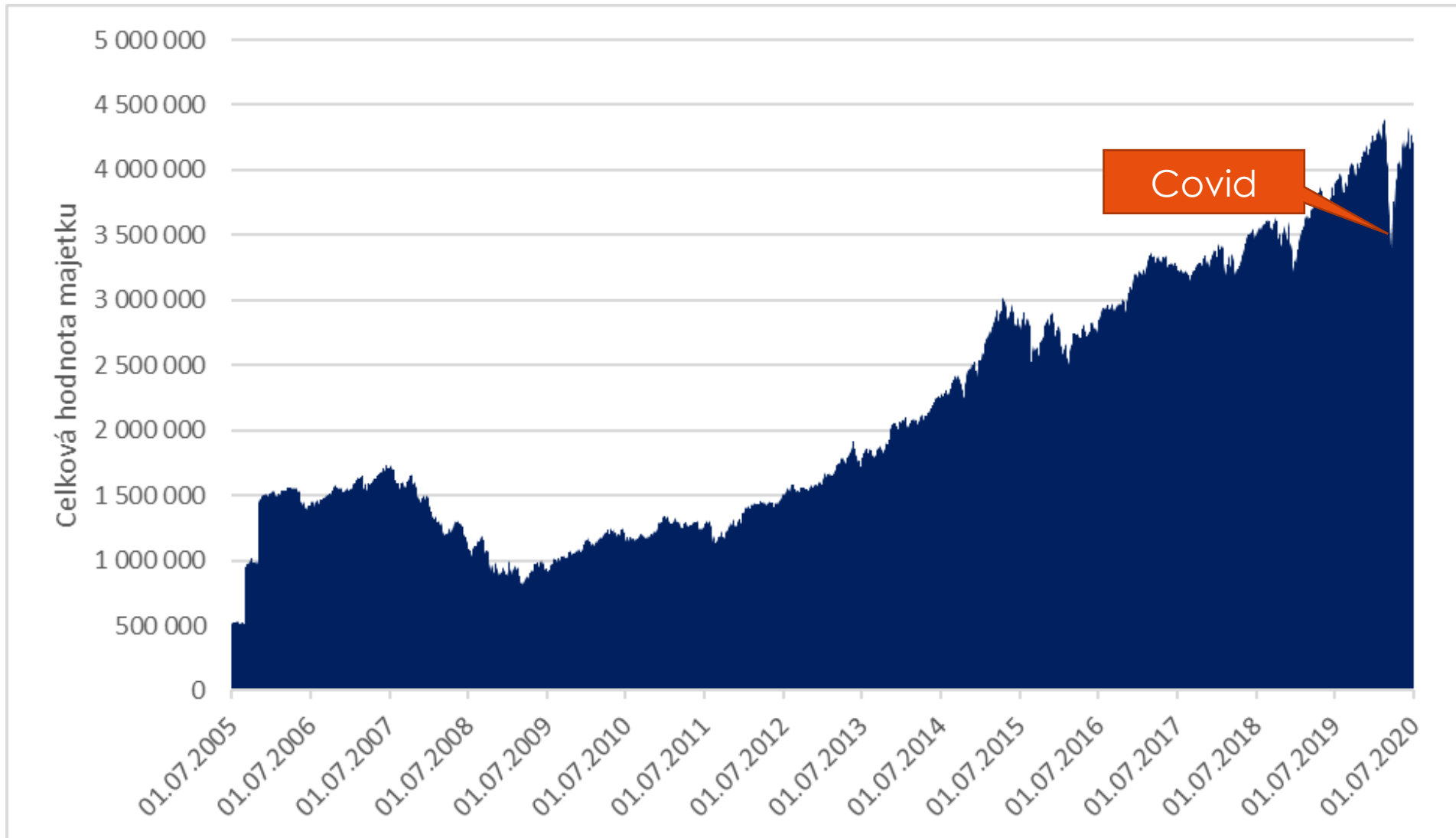
ONLINE

# Co se dělo v covidu

---



# Co se dělo v covid



Vklady	2 236 729
Zisk	1 163 141
Zisk	52%

Nejhorší den

Vklady	2 262 968
Zisk	2 013 700
Zisk	89%

4 měsíce poté

# Komunikace s klienty - stejná

https://www.kfponline.cz/webinare/

80 % Vyhledat



## 2.4.2020 - Význam finančního plánu při poklesech trhu

Záznam webináře, který byl zaměřený na význam finančního plánu v době krize. Jak plán sestavit pomocí tužky, papíru a zdravého selského rozumu. Jednoduchý a praktický návod, jak na to.

[Záznam webináře ZDE](#)

## 26.3.2020 - Tipy KFP pro komunikaci s klienty (nejen) v době krize

Záznam druhého webináře KFP. Situace na kapitálových trzích v širších ekonomických souvislostech. Konkrétní rady a tipy, jak s klienty komunikovat. Praktické ukázky kalkulaček KFP.

[Záznam webináře ZDE](#)



## 19.3.2020 - 7 kroků jak uklidnit klienty (i sebe) 😞

Záznam webináře ohledně aktuální situace na kapitálových trzích a konkrétní rady a tipy, jak klienty uklidnit.

[Záznam webináře ZDE](#)



# Komunikace s klienty

- Pracujeme podle plánu:
  - Cíle
  - Majetek a jeho struktura
- Rezerva – není v akciích
- Studia – v akciích jen málo (cca 1/4 pro první studium)
- Pro rentu – většina v akciích, ale
  - Za 10 let vybíráme první peníze
  - Čerpáme postupně
  - Jako rentiéři budeme potřebovat akcie

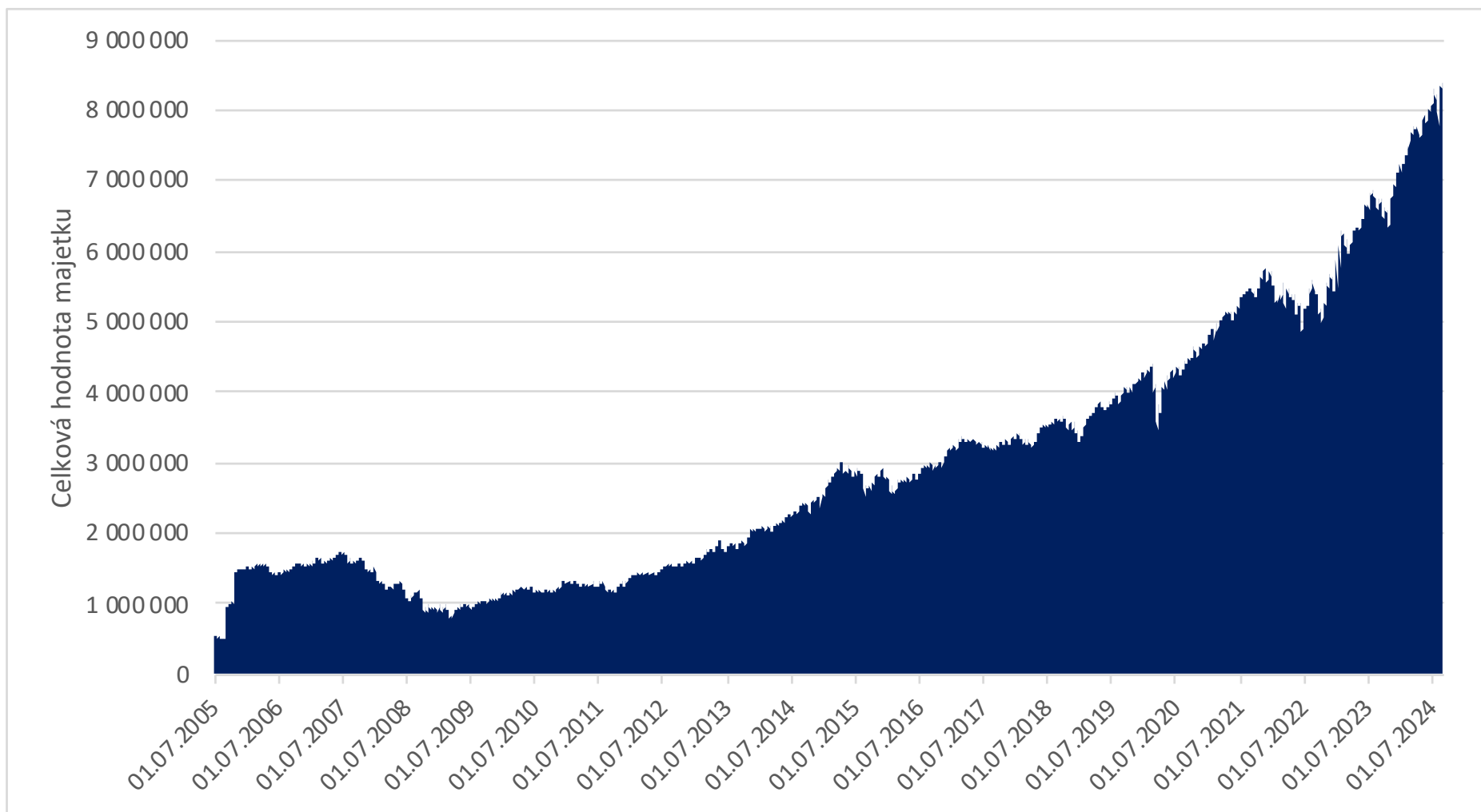


# Plán dnes

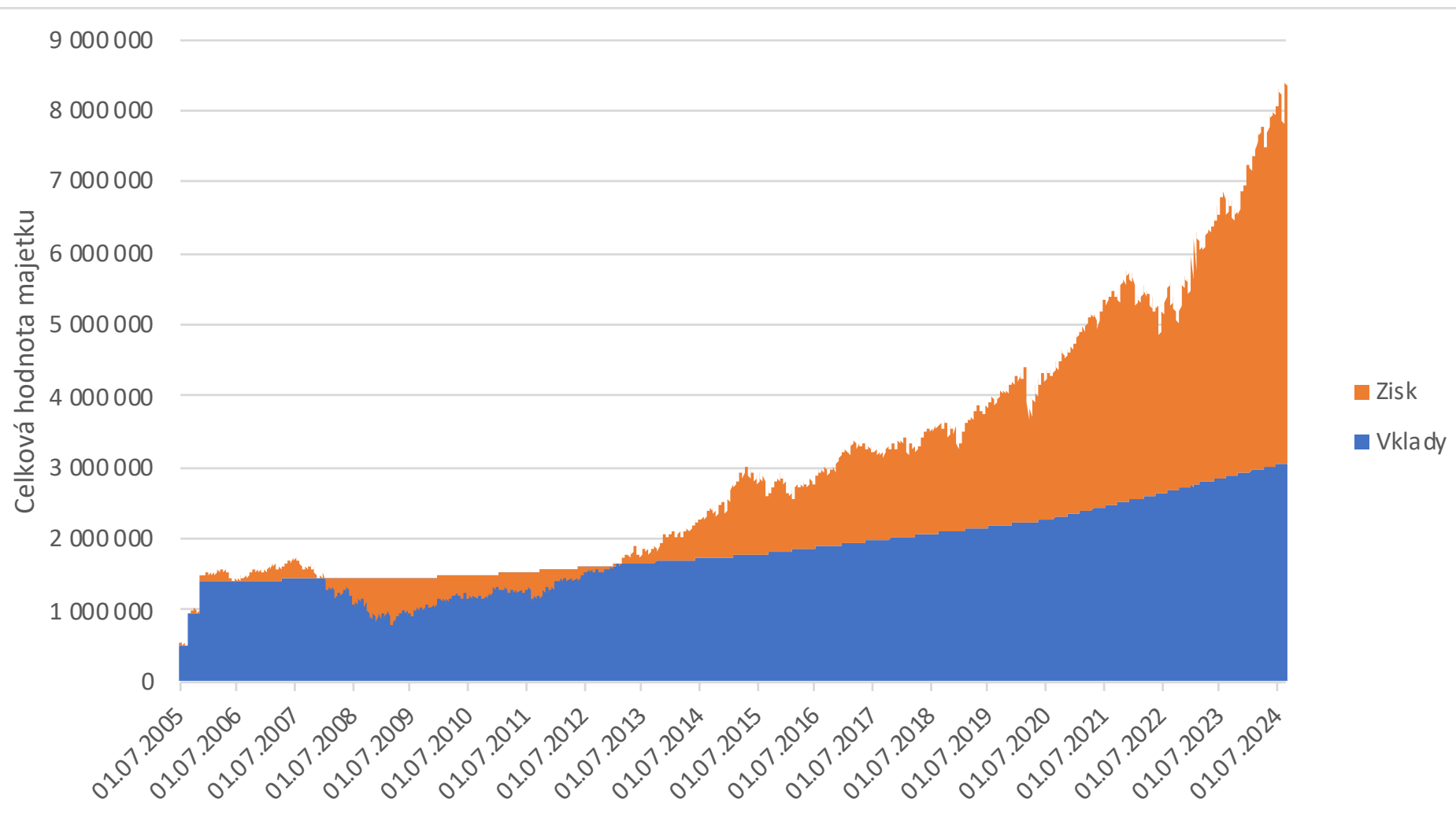
---



# Současnost



# Zisk > vklady



Vklady	3 065 551
Zisk	5 322 569
Zisk	174%

# Požadavky klienta

Cíle

Rok 2024

Co

Kolik

Kdy

Věk klienta

49

Bydlení	0	0
Rekonstrukce	0	0
Studium 1	500 000	0
Studium 2	500 000	4
Renta (měsíčně)	45 000	6

## Příjmy a výdaje

Klient měsíční příjem	55 000
Klient roční bonus	0
Partner měsíční příjem	22 000
<b>Měsíční příjmy celkem</b>	<b>77 000</b>
Měsíční výdaje	45 000
<b>Volné cash flow</b>	<b>32 000</b>

## Majetek

Byt na prodej	0
Peněžní trh	400 000
Dluhopisové investice	1 212 447
Akciové investice	7 175 673
<b>CELKEM</b>	<b>8 788 120</b>

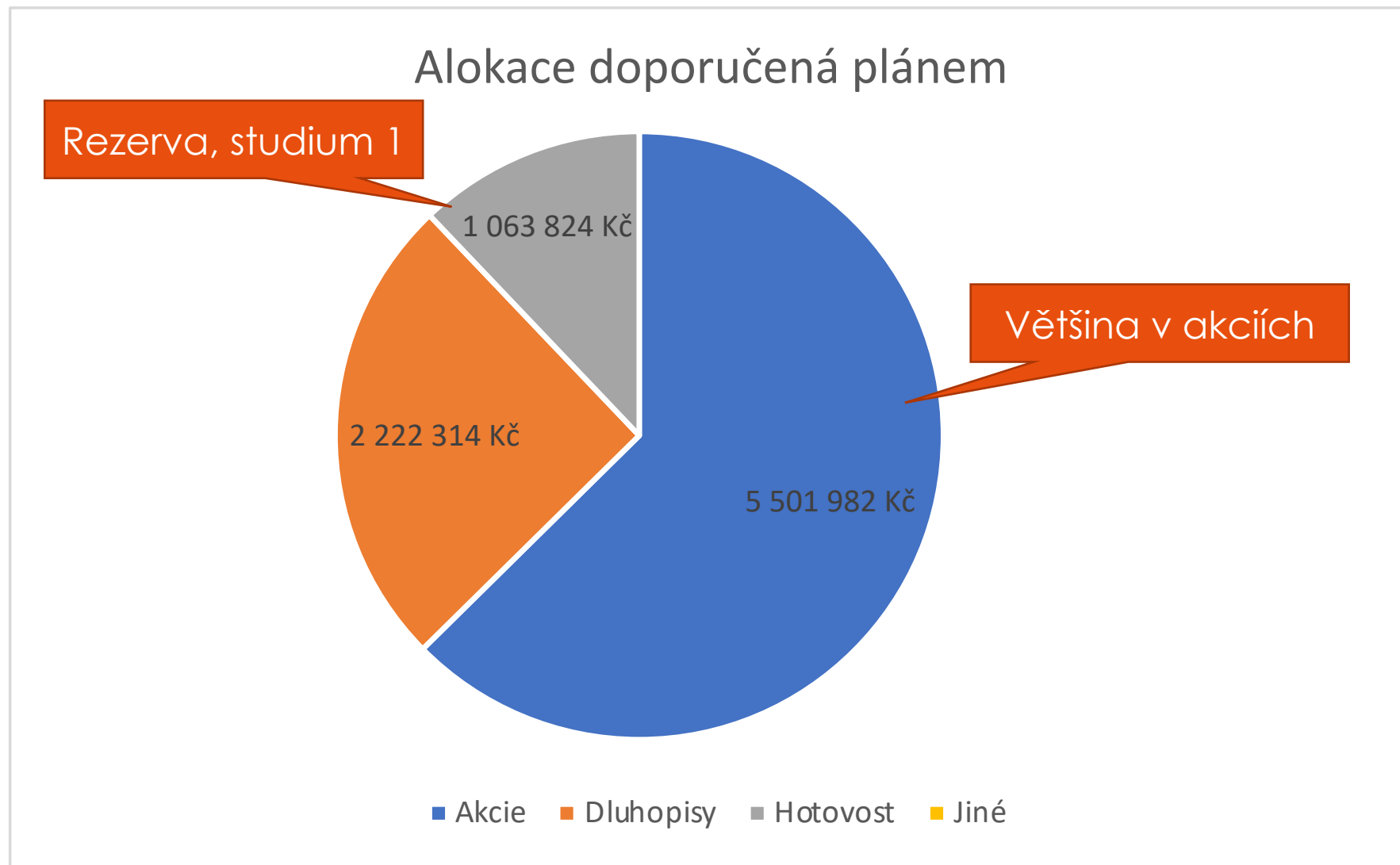
# Aktuální plán

Majetek	Cash flow	
8 788 120	32 000	Kolik máme na počátku
8 788 120	31 314	Již rozděleno
0	686	Kolik ještě můžeme rozdělit

	Cíl			Přidělení majetku		Splnění cíle	
	CO	KDY (let)	Kolik	Jednorázový vklad	Pravidelná platba	Splnění cíle	Řešení (poznámka)
Rezerva	Rezerva	0	312 000	312 000		100%	Navýšení rezervy
Cíl1	Studium 1	0	500 000	500 000		100%	Peníze připraveny
Cíl2	Studium 2	4	500 000	461 000		100%	
Renta	Renta	6	45 000	7 515 120	24 000	111%	
Bydlení HYPO	Hypotéka na byt	0	780 000		7 314	100%	

Loni 79 %

# Kam investovat





# Jak jsme dopadli

---



# Co jsme dělali


1. Měli plán
2. Dodržovali ho
3. Aktualizovali
  1. Rostly výdaje – výše renty
  2. Rostly příjmy – navyšovaly se investice
4. Zažili jsme poklesy a vypořádali se s nimi

# Dosáhli jsme

- Majetku 8,7 mil. Kč
  - Z toho vlastní vklady = 3,4 mil. Kč
  - Z toho zisk = 5,3 mil. Kč
- Z majetku je možné čerpat již dnes rentu 31 000 Kč
- Hypotéka je již „jen“ 780 000 Kč



# Situace kdysi a dnes

	2005	2024	Nárůst	
Příjmy	35 000	77 000	120%	<i>Průměrný růst mezd 119 %</i>
Výdaje	23 000	45 000	96%	<i>Celková inflace 70 %</i>
Renta	25 000	45 000	80%	
Nemovitost	2 100 000	7 705 479		
Finanční majetek 	270 000	6 905 572		
Hypotéka	0	780 000		
Majetek celkem	2 370 000	13 831 051	484%	



# Přínosy plánu

---



# Pro klienta – odpověď do chatu!

- Nevíme, jak by dopadl bez plánu
- Ví, co a proč dělá
  - Kroky mají smysl
- Lepší zvládnání propadů trhů
  - Ví, co mám před sebou
  - Ví, jak se to týká mých peněz (rezerva, studia, renta)
  - Rozumím rizikům (co mi hrozí, jak mě to ohrožuje)

# Pro poradce – odpověď do chatu!



- Dělá práci systematicky
- Vlastně pořád stejně – stejná strategie
- Mění se detail
  - Produkty
  - Sazby
  - Dotazy klienta



# Co jsme pro Vás připravili dále

---

# V čem Vám AFP pomůže?

## 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.

- 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**

# Host webináře: příběh Pavla Koláře



Pavel ještě neprošel Akademií Finančního Plánování a už má díky naší metodice velmi zajímavé výsledky:

- ✓ byznys i u těch, kteří mají hypotéky
- ✓ nárůst AUA
- ✓ hlásí se noví klienti



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.
- Od 10.00 do 13.00
- V lednu 2023 konzultace
- 8 x 3 hodiny
- Online webinář
- **Bude to jiné** než obvykle
- Intenzivní **praktický trénink**





# Úvod do AFP + jak oslovit klienty **K | F | P**

ONLINE

- 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

- 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

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

# Jak pracovat s plánem v čase

**K | F | P**  
ONLINE

- 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**

**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.	<del>16 500,00 Kč</del> 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.	<del>5 800,00 Kč</del> 3 300,00 Kč



- 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

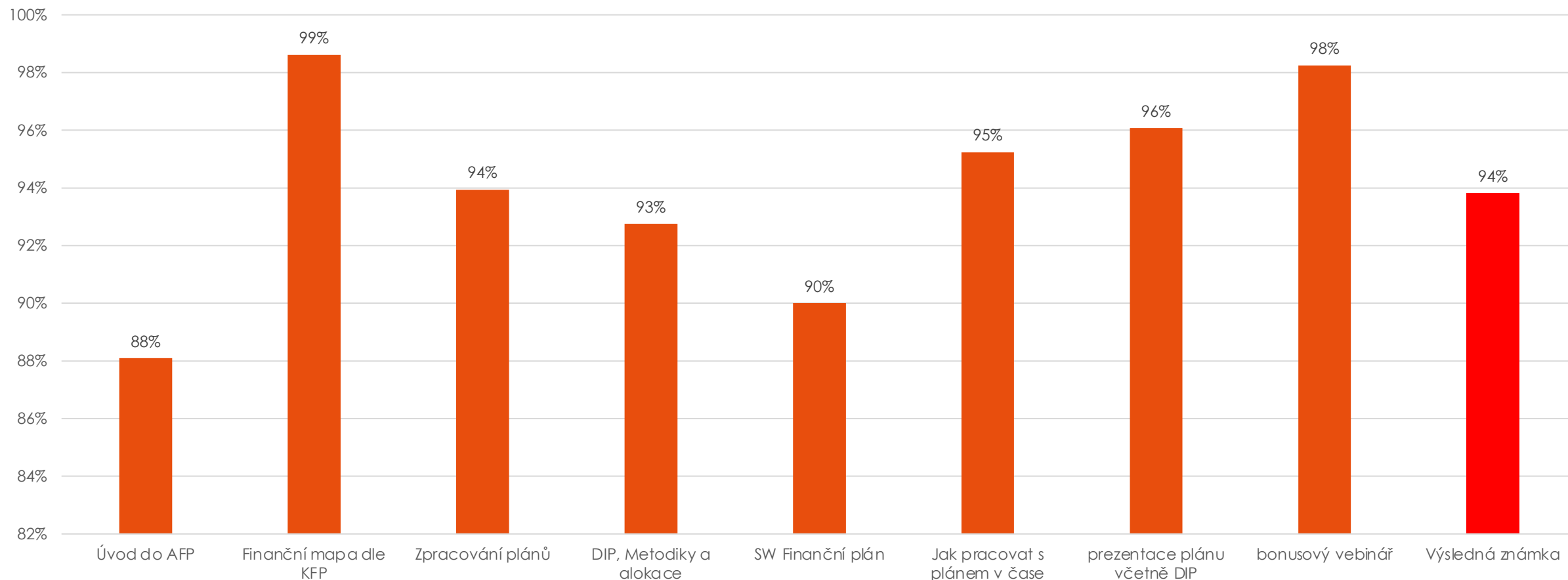
- Člověk se neustále učí a rozvíjí a v naší branži je toto obzvlášť důležité. I když jsem absolvovala spoustu školení, vím, že každé další mě opět posune dál. A kdybych si odnesla jednu jedinou další novou informaci, nebyl to zbytečně strávený čas. Vaše semináře mě od dob covidu provázejí neustále a 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 12letech 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](http://www.KFPonline.cz)

**K | F | P**

ONLINE

Děkujeme za pozornost  
a těšíme se na další webinář  
ZDARMA 17. 9. 2024 v 19.30  
**Akademii Finančního Plánování**

